

Issue 314 / Year 27 / February 2006
شباط / فبراير 2006 / السنة السابعة والعشرون / العدد 314





محمد بن راشد: من الإمارة إلى الإمارات



مرحلة صباح الأحمد

عدنان المسلم
دار الاستثمار في مرحلة التوسع والتنويع

أين يستثمر الخليجيون العام 2006 ؟


مظهر جديد
في نظر البعض...
فرص عالمية
جديدة
في نظرنا.


OMEGA
www.omegawatches.com
دقة قياسنا تصل حتى ذلك الجزء من المائة
من الثانية الذي يفصل بين الفوز و مجرد المشاركة.
OMEGA
OFFICIAL TIMEKEEPER

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

سعر العدد

• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

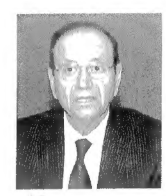
إذا كان الموت قد غيّب قيادات تاريخية في الكويت والإمارات وقبلها في السعودية، فالعزاء في فقدانها هو تقدم قيادات فذة لتولي المسؤولية. والعزاء أيضاً في الانتقال الهادئ والحضاري للسلطة في إطار الدستور والقانون، وربما الأهم من ذلك في إطار الأعراف والتقاليد والتوافق. ويعتبر تولي الشيخ صباح الأحمد الجابر الصباح، مقاليد الإمارة خير دليل على ذلك.

ومع أن الشيخ صباح كان يتولى عملياً إدارة البلاد خلال السنوات الماضية بتفويض من الأمير، لكن يمكن القول أن الكويت دخلت بتوليه الإمارة، ما أطلقنا عليه مرحلة صباح الأحمد، فالرجل يمتاز برؤية واضحة وبحزم شديد وإن كان مغلفاً دائماً بالدماثة والمرونة.

وينطبق ذلك إلى حدٍ بعيد على الإمارات، فالشيخ محمد بن راشد آل مكتوم يتولى منصب نائب رئيس الدولة ورئيس مجلس الوزراء بعد تجربة مميزة في قيادته لإمارة دبي. ولا شك أن رؤية وأسلوب الشيخ محمد بن راشد سينعكسان على مقاربته لمهام منصبه الجديد، ولتتلاقى هذه الرؤية مع القيادات الشابة في أبو ظبي ممثلة بالشيخ محمد بن زايد آل نهيان، ما يهيئ الأرضية لمرحلة جديدة من النمو والازدهار في الإمارات.

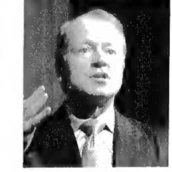
وفي مناسبة مرور سنة على اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري، خصت السيدة نازك رفيق الحريري مجلة "الاقتصاد والأعمال" وشقيقتها مجلة "الحسناء" برسالة وفاء "للرفيق الشهيد". أما "الاقتصاد والأعمال" فتصدر خلال الشهر الحالي عدداً خاصاً بهذه المناسبة.

إلى ذلك، يتضمن العدد سلسلة من المواضيع والتحقيقات حول الفوائض المالية النفطية والخيارات المتاحة لاستثمارها وكذلك عن الإصدارات الأولية التي يبدو أنها ستشهد طفرة جديدة خلال العام الحالي بعد الأرقام القياسية التي تحققت خلال العام الماضي.





42



12



48



54

اقتصاد وأعمال

الغلاف

المقال

اقتصاد عربي

شركات

تأمين

عقار

اقتصاد جديد

سيارات

من نازك الحريري إلى رفيق الحريري

... لن ننساك

يصدر هذا العدد قبل أيام من مصادفة الذكرى الأولى لغياب الرئيس الشهيد رفيق الحريري الذي أحدث اغتياله زلزالاً لا تزال ارتداداته مستمرة حتى الآن لبنانياً وعربياً ودولياً، ومرجحة لأن تستمر إلى فترة مقبلة غير قصيرة.

فالرئيس الحريري لم يكن رجل أعمال متميزاً وحسب، ولم يكن رئيساً لمجلس وزراء لبنان وحسب، فالرجل كان ظاهرة قد لا تتكرر. وشكل على مدى عقد ونيف نموذجاً لقيادة عربية فريدة منفتحة، وتنتمي إلى هذا العصر مضموناً وأسلوباً. الأمر الذي أهله لينال احتراماً وتقديراً عربياً وعالمياً. وليثير إعجاباً قلما استحوذ عليه رجل لمع اسمه في عالم الاعمال والاقتصاد كما في عالم السياسة.

وإذا كان للرئيس الشهيد الموقع المميز في عقول وقلوب الآلاف بل والملايين فان له في الاقتصاد والأعمال موقع خاص يستند إلى علاقة ذات خصوصية نشأت بينه وبين المجموعة، بل مسيرة من التعاون والثقة والتقدير المتبادل.

فالرئيس الشهيد لم يغب مرة عن المؤتمرات والملتقيات التي تنظمها مجموعة الاقتصاد والأعمال منذ العام 1993، سواءً في بيروت أو في عواصم عربية أخرى، لأنه كان يرى فيها منبراً مناسباً يطرح من خلاله قناعاته الراسخة حول التعاون والتكامل الاقتصادي العربي واهتمامه بتنشيط الاستثمار وتفعيل دور القطاع الخاص، ودفعه للضغط على الحكومات لإزالة المعوقات والقيود وفتح الحدود والعقول....

الاقتصاد والأعمال لن تنسى الرئيس الشهيد رفيق الحريري، بل سيبقى حاضراً في مؤتمراتها وملتقياتها، وحاضراً في أعدادها. وهي ستبقى تستلهم من الراحل الكبير أفكاره ورؤيته في متابعة مسيرتها الرامية إلى تعزيز التعاون العربي وتشجيع الاستثمار في البلدان العربية عملاً بالمثل الذي ردده في آخر مؤتمر كان برعايته في العام 2004 عندما قال: "المال اللي مش ببلدك لا إلك ولا لولدك". **وستكتفي "الاقتصاد والأعمال" بهذه المناسبة برسالة من السيدة نازك الحريري إلى الرئيس الشهيد في ذكرى استشهاده الأولى على أن تعود وتصدر عدداً خاصاً بالمناسبة بعد ذلك يتضمن مرحلة الرئيس الشهيد وشهادات ممن عرفوه وعملوا معه.**

الاقتصاد والاعمال

بماذا أناديك يا كل الأسماء ويا كل الألقاب؟
لغيري أن يناديك بأسمائك الكثيرة، فأنت القائد والرئيس والعملاق والحالم.
لغيري أن يدعوك: باني بيروت، أبو الطائف، رجل الأعوام والكبير بين كبار العالم.
لغيري أن يختار صورة لك، يقتنيها في بيته، يقربها من قلبه، يرفعها على منائر وقباب العواصم.
لغيري أن ينتقي وجهاً من وجوهك يختارك أباً للفقراء، أستاذاً لأجيال، مربياً لعشرات الألوف، مؤسساً لمئات المؤسسات.
لغيري أن يفتقدك ويأسف لغيابك، أما أنا، فماذا أقول؟ ماذا أفعل؟
وماذا أسميك؟
صباح الخير، يا حبيبي، مساء الخير يا رفيق، اشتقت إليك يا زوجي.
صباح الخير كل صباح، مساء الخير كل مساء، وما بينهما، ليل من الأشواق لا ينطفئ.
هل مرّ عام؟
في اليوم الأول للفاجعة، كان قد مرّ بي قرن.
في اليوم الثاني، مرت أحزان، وعلى مدار العام، كنت أعرف أنني أكتب ساعاتي بالدموع، والسؤال عنك والدعاء لك، وأين أنت يا رفيق؟
كيف أعيش نصفاً وأطل على قيد الوعي والحياة؟
كيف أعبر الأيام وأنا أعرج على قلبي. أناديك فاسمعني. أدعوك فتأتني من غيابك صورة فقط. أحاول أن أضع فيها حياتك فأعجز.
أنت معي ولست كذلك.
أنت هنا ولست هنا أيضاً.
صورتك هي أنت وليست أنت.
أنت يا رفيق، كنت ضد الجحود، ضد السكون، ضد الموت. لا تضع نقطة على السطر. لا ينتهي اليوم معك، إلا عندما يبدأ اليوم التالي، تصل الزمن بالزمن، ولا تتعب.
أنت يا رفيقي وحبيبي، كنت فائق الحياة، تتدفق نبعاً من عطاء، كفاً من كرم، صدراً من تسامح، وذراعين بعمق السماء، كأنك لا تتعب من التعب.
أنت يا زوجي وحبيبي، كنت تملأ الأمكنة كلها، فحيثما كنت، كنت معي، وكنت معك، وها نحن الآن معاً... في الفراق الذي لا لقاء بعده.
الذين اغتالوك، قتلوني أيضاً.
الذين غيبوك عني، صلبوني على المي الى الأبد.



ومع ذلك، فليس لي إلا الذكريات الغنية، أفتح نافذة الضوء على كل حياتنا. التقينا، وكانت رحلة العمر السعيد والمقصوف معاً. كنا حبيبين جداً وعاشقين جداً. تعطيني السعادة وأمنحك الطمأنينة. تهديني العائلة وأكافئك بالحب العميم. كنت وكنت دائماً معك.

ما أقسى الحياة.. نحن الآن، لسنا معاً!

أسأل نفسي كيف سأمضي بالشقاء بقية أيامي؟

كيف سأعيش من دونك؟

حتى الآن، مازلت أتعلّم كيف أعيش غيابك معي. نجحت في جعل إقامتك الدائمة في قلبي. ونجحت في كتابة نص الحياة المشتركة قبل الفراق وبعده. أما ماذا أفعل؟

إنني أزورك بصلواتي كل يوم. وأتفقدك في بيروت، التي أحببتها كإحدى أجمل المدن في العالم.

أبحث عنك في بساتين الليمون في صيدا.

في مناسك الإيمان في السعودية.

في ملفات المشاريع العملاقة.

في مؤسسات الخير العميم.

في عيون تلاميذك وطلابك الذين حررتهم من الجهل.

أبحث عنك فأجدك في السياسة رجل الاعتدال والقرار والحسم. رجل الدفاع عن مكتسبات التقدم والحداثة، رجل الدفع إلى الأمام، بلا هوادة.

أبحث عنك فأجدك. تملأ الأمكنة. هنا مشروع خيري أقمته، هناك مدارس أنشأتها، منح لم تبخل بها، جامعات كرست لها كراسي، أندية دعمتها، فقراء لم تعرفهم وبلغتهم منك عطاءاتٌ بلا منة.

أبحث عنك فأجدك في العواصم والمدن، حاملاً اسم لبنان وسلامه وعمرانه واقتصاده، حاملاً قضية العرب وحقوقهم في أرضهم وثرواتهم، حاملاً قضية فلسطين في المحافل كافة.

أبحث عنك في الرجال، فأجدك فيهم جميعاً. كأنك كنت رجالاً في رجل. أوطاناً في وطن. ما أعظمك، أعطيت الكثير فأعطيت أكثر.

يرضيني أنك أكثر حياة من كثيرين على قيد الحياة. يعوّض عني شعور الناس، أنك القائد والحبيب والأب والمربي والزعيم والمرشد.

يرضيني هذا الحب، وهذا الوفاء الذي بادلوك به، يوم قتلت نهضت حياً في وجدان لبنان، في عقل الأمة وفي ضمير العالم.

أنت اليوم وستبقى دائماً عنواناً دولياً وإقليمياً، ولبنانياً لكل حركة في السياسة والاقتصاد والعلم والتربية والوفاء.

أحياناً يراودني ندم فأقول، ليته لم .... ليتنا لم..... ليتهم لم.... وأتمنى لو أننا نسجنا حياتنا معاً بطريقة أخرى. أكثر هدوءاً، وأقل طموحاً، وبطريقة عادية. أحياناً أتساءل، لماذا علينا أن ندفع بالدم ثمن العطاء والمحبة والطموح. وأحياناً أتردد وأقول، ماذا لو تخلى رفيق عن كل شيء وظلّ رفيقي؟!

نعم.... بأنانية الحب أتساءل. ولكنني أعود إلى رفيق، فأجده رجلاً من أجنحة، يحلق، يحلم، يحب، يعطي، ينجز، يبدع، يقترح، يتعب من حوله بأحلامه، يقفز إلى الأمام، يحاول، يداوي اليأس بالأمل، يرى لبنان أسطورة جميلة تستحق المغامرة.

أعود إلى رفيق فأقول، هذا هو زوجي الحبيب الذي عشقته. كنت نموذج البطل الذي يراود المجهول ويبحث عن معجزة الإنجاز، ويحققها.

لا.... لم تكن رفيقي وزوجي وحبيبي رجلاً عادياً، رجلاً بقدمين اثنتين، كنت شعباً في رجل، أمة في جناحين، قضية في قلب، ولهذا أحببتك وأحبك الآن وإلى الأبد!

اطمئن يا رفيق...

لا تقلق عليّ، لا تقلق على الأولاد، لا تقلق على سعد، فهو اليوم على دربك الحقيقة كتابه، دمك ضوؤه، الوطن حمله الثقيل، العطاء سر أبيه.

سيدي...

يا كل الأسماء... يا كل الألقاب... يا كل النعوت...

أسقيك دائماً... رفيقي إلى الأبد.

ها أننا أضع يدي بيدك سأكتب حكايتك طول العمر.

بعد رحيل الشيخ مكتوم
الشيخ محمد بن راشد: من الإمارة إلى الإمارات



الشيخ مكتوم بن راشد

الشيخ محمد بن راشد

لم يكن الراحل الشيخ مكتوم بن راشد آل مكتوم حاكماً عاديا لدبي، بل هو واحد من القيادات التي تميزت بالحكمة والعمل الدؤوب بصمت وهدوء. وكان الراحل أحد طلائع القياديين الاتحاديين تحت راية المغفور لهما الشيخ زايد بن سلطان آل نهيان ووالده الشيخ راشد آل مكتوم، ومسيرة بناء الدولة العصرية التي أرسيا دعائمها تستمر مع انتقال الامانة الى الجيل الجديد من القيادات الفذة ممثلة بنائب رئيس الدولة ورئيس مجلس الوزراء والحاكم الحالي لدبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم وكذلك الشيخ محمد بن زايد آل نهيان بقيادة رئيس الدولة الشيخ خليفة بن زايد آل نهيان.

والواقع أن الشيخين محمد بن راشد ومحمد بن زايد نهلا من النبع نفسه، وهما يشتركان في كثير من المزايا والصفات لعل ابرزها العزيمة والحكمة والرؤية الثاقبة في القيادة وإدارة التنمية. إضافة إلى الإيمان والالتزام بالقضايا العربية لتكون دبي والامارات دائماً في طليعة الدول التي تسعى للم الشمل والتوافق.

والشيخ محمد بن راشد تمكن من خلال موقعه من تنفيذ رؤيته. وكانت قضيته واضحة من أول عهده في سلم المسؤولية الوطنية، وتتمحور حول الإمارات ودبي. فهو القائد الذي ترك السؤال "دبي الى أين؟" مشرعاً على كافة الأجوبة، داحضا جميع المشككين بمستقبل دبي من جهة ومحفزاً أصحاب الرؤى لمزيد من النجاحات والتطور. ولطالما ردد "أن الرجل أمامه خياران، فإما أن يكون تابعاً أو أن يملك زمام المبادرة، ونحن نملك الرغبة الأكيدة في أن نكون رواداً".

وكان الانسان الاماراتي محور الاهتمام بوصفه الثروة الحقيقية والغاية العليا التي يجب أن تسخر لها الجهود والامكانات. لذا نالت قضايا التنمية البشرية الأولوية القصوى على أساس أن التخطيط الواعي لضرورات الحاضر ومتطلبات المستقبل يشكل الدعامة الأساسية لدولة الإمارات العربية المتحدة. وكان لا يغيب أيضاً عن بال الراحل الشيخ مكتوم بن راشد أهمية دور الحركة الثقافية في تنوير الفكر وربط الماضي بالحاضر حفاظاً على هوية الأمة، فكان من ضمن همومه الارتقاء بالعمل الثقافي ورفده بما يحتاجه من دعم مالي ومعنوي.

اقتصادياً، يمكن القول أن تحول دبي إلى أكبر مركز إقليمي للأعمال ليس وليد صدفة، إنما ثمرة تخطيط ورؤية ومثابرة عملية على أرض الواقع. ومع أن الشيخ محمد بن راشد كان في موقع القرار، إلا أن منصب حاكم دبي ونائب رئيس دولة الامارات ورئاسة الحكومة، سيفتح مجالاً أوسع أمامه لوضع رؤيته وطريقة مقاربته للأمور موضع التنفيذ. وتبدو دبي مقبلة على مزيد من العمل ومزيد من المشاريع لتضاعف سجل نجاحاتها وترسخ موقعها. ■


سويسرا
الاردن
سورية
لبنان
فرنسا
بريطانيا
قبرص
الامارات العربية المتحدة
رومانيا
مصر

"كامكو": شركات جديدة بنصف مليار دولار

أطلقت شركة مشاريع الكويت الاستثمارية لإدارة الأصول (كامكو) جملة اكتتابات تعدت قيمتها النصف مليار دولار خلال أقل من شهر، وتغطت هذه الاكتتابات والتي بعضها لا يزال مفتوحاً خلال شهر فبراير الحالي بنسب عالية. وابرز هذه الطروحات تتعلق بشركة "الوطنية للطيران" و"شمال أفريقيا القابضة" و"الضيافة" و"نابيسكو" النفطية.

فقد أطلقت "كامكو" التابعة لمجموعة "كيبكو" الاكتتاب بنسبة 70 في المئة من رأس مال الشركة الوطنية للطيران في 21 يناير الماضي وهو مستمر حتى 16 فبراير وذلك بواقع 350 مليون سهم بقيمة 120 مليون دولار، علماً بأن المؤسسين وفي مقدمهم مجموعة "كيبكو" احتفظت بنسبة 30 في المئة من رأس المال والبالغ 170 مليوناً. والشركة ستكون للطيران التجاري على غرار الخطوط الجوية الكويتية. وكان من مفارقات القدر أن آخر مرسوم وقعه أمير الكويت الراحل الشيخ جابر الأحمد الصباح خاص بتأسيس الخطوط الوطنية للطيران.

كما طرحت "كامكو" بداية يناير الماضي الاكتتاب في رفع رأس مال شركة الضيافة من 3,4 ملايين دولار إلى نحو 255 مليوناً. وعند استكمال إجراءات زيادة رأس المال ستبادر الشركة إلى تملك نسبة 100 في المئة من شركة مصر والخليج للفنادق والسياحة وهي المالكة لأربعة أصول رئيسية في القاهرة وشرم الشيخ وتشمل فندق شيراتون هليوبوليس في القاهرة بالإضافة إلى فندق هليوبوليس آخر هو في مرحلة التطوير، كما



مسعود حيات

ستتملك شركة الضيافة 55 في المئة من الشركة اللبنانية للعقارات المتحدة (وهي الشركة المالكة لفندق جديد من فئة خمس نجوم جار العمل على إنشائه حالياً في منطقة الروشة في بيروت)، وستتملك نسبة 100 في المئة من شركة بحمدون للعقارات المتحدة المالكة لفندق سفير بحمدون (أربع نجوم) وفندق مارينا – الكويت وتبلغ قيمة هذه الأصول مجتمعة 185 مليون دولار وهي في جزء كبير منها مملوكة لشركات تابعة لمجموعة المشاريع "كيبكو".

يذكر أن المساهمين الرئيسيين في شركة الضيافة هم كل من بنك الخليج المتحد و"كامكو" والشركة الوطنية للاتصالات وشركة العقارات المتحدة وشركة الخليج للتأمين بالإضافة إلى "كيبكو" ذات الحصة الأكبر بطبيعة الحال

إلى ذلك، أقفل الاكتتاب الذي أطلقته "كامكو" في رأس مال شركة شمال أفريقيا القابضة والمصرح عنه بواقع 170 مليون دولار والمدفوع منه 43 مليوناً. وستقوم الشركة بالاستثمار في عدد من دول شمال افريقيا على أن تستفيد من خبرات شركة مشاريع الكويت، المستثمر الرئيسي في الشركة. وكانت "كيبكو" وضعت قدماً ثابتة في المغرب العربي من خلال وجودها في تونس (بنك تونس العالمي) وشركة تونيزيانا للاتصالات) وفي الجزائر (بنك الجزائر والخليج وشركة نجمة للاتصالات).

كما طرحت "كامكو" مؤخراً الاكتتاب بزيادة رأس مال الشركة الوطنية للخدمات البترولية "نابيسكو" من 12 مليون دولار إلى 24 مليوناً بالتعاون مع شركة الاستثمارات الصناعية والمالية. وتقوم "نابيسكو" بتقديم مجموعة واسعة من الخدمات لصناعة النفط والغاز في الكويت.

بالإضافة إلى كل ذلك، وفي خلال شهر واحد، كانت "كامكو" تلعب دور المستشار لإدراج شركة المجموعة المشتركة للمقاولات وساهمت في تعديل الكيان القانوني لشركة حيات للاتصالات من ذات مسؤولية محدودة إلى مساهمة عامة برأس مال يزيد على 10 ملايين دولار، وهي متخصصة بتجارة أجهزة الاتصالات وخدماتها، وساهمت في تأسيس شركة المسار للإجارة والتمويل...

يذكر أن الأرباح المتوقعة لـ "كامكو" عن العام 2005 ستبلغ نحو 58 مليون دولار.

"المخازن" الكويتية: عقد من شركة إيكويت

أعلنت شركة المخازن العمومية في الكويت "PWC Logistics" المتخصصة في تقديم الحلول اللوجيستية المتكاملة عن فوزها بعقد مع شركة إيكويت للبتروكيماويات، يتعلق بمجمّع الأولفين II الإثيلين ومشتقاته في منطقة الشعيبة في الكويت.

وبموجب هذه الاتفاقية توفر شركة PWC Logistics خدمات الشحن، التخليص الجمركي وخدمات النقل لعدد كبير من المواد الإنشائية التي تتضمن الأنابيب، الصمامات، أوعية الضغط، أنظمة التبريد وغيرها من المواد، على أن تباشر الناقلات مسارها بدءاً من الموردين العالميين؛ ومن المتوقع أن يصل إجمالي الحمولات إلى 80 ألف طن.

وستتولى التنفيذ شركتان تابعتان لـ "المخازن العمومية" هما شركة Transoceanic للشحن، المتخصصة في إدارة الخدمات اللوجيستية للمشاريع، وشركة GeoLogistics، المتخصصة في خدمات الشحن.

نقلتان نوعيتان في انتخابات غرفة أبو ظبي

إشراك المرأة وتمثيل الفعاليات الوافدة



حققت غرفة تجارة وصناعة أبو ظبي من خلال الانتخابات الأخيرة لمجلس إدارتها نقلتين نوعيتين، ستكون لهما انعكاسات إيجابية على نشاط الغرفة وعلى الدور الذي تضطلع به.

النقلة الأولى تمثلت في إشراك المرأة في مجلس الإدارة، مع تسمية إحداهما نائباً ثانياً للرئيس، وهي السيدة روضة عبدالله المطوع. ولا يقلل من أهمية هذه الخطوة دخول المرأة عن طريق التعيين، إذ أن المرأة خاضت الانتخابات بمرشحات لم يكتب لهن النجاح لكونها المرة الأولى ولكون عدد العضوات المنتسبات لا يتجاوز الـ 2900 عضو. ومن المؤمل أن تؤسس هذه الخطوة لمشاركة المرأة بصورة أكثر فعالية في الدورة المقبلة، لا سيما وأن الخريجات سنوياً من المعاهد والجامعات يفوق عدد الخريجين.

أما النقلة الثانية التي تحققت خلال الانتخابات فتمثلت في إشراك الفعاليات الاقتصادية الوافدة، أي من غير المواطنين، وهو أمر بالغ الأهمية نظراً إلى الدور المهم الذي تلعبه الجاليات العربية وغير العربية في أبو ظبي. وقد تمثلت هذه الفعاليات بمقعدين فاز بهما رجل الأعمال اللبناني كميل سري الدين، ورجل الأعمال الهندي يوسف علي موساليام عبد القادر.

وإلى هاتين النقلتين، يمكن من خلال انتخابات غرفة أبو ظبي تسجيل ملاحظتين:

1 – المشاركة الكثيفة في الانتخابات وما رافقها من حملات إعلانية وتنافس، الأمر الذي أسس لثقافة انتخابية ووعي ديموقراطي لا بد أن يتبلور أكثر فأكثر خلال الدورات الانتخابية التالية.

2 – الدخول الملحوظ لعنصر الشباب إلى مجلس الإدارة من دون أن ينفي ذلك تنوعه المتجانس من حيث النشاطات والأعمار.

الشامسي رئيساً

وتأسيساً على هذه المستجدات والخلفيات انتخب مجلس الإدارة الجديد المهندس صلاح سالم بن عمير الشامسي رئيساً له، وخليل فولاذي نائباً أول للرئيس، ود. روضة المطوع نائباً ثانياً للرئيس، والمهندس ظافر الأحبابي أميناً للصندوق، وسعيد علي أحمد الظاهري نائباً لأمين الصندوق.

وأكد الشامسي بعيد انتخابه أن الستراتيجية الجديدة للغرفة ستركز على تشجيع مشاريع الشباب ومعالجة كافة القضايا والمشاكل والصعوبات التي تواجه شركات ومؤسسات القطاع الخاص في إمارة أبوظبي، بما يساهم في تعزيز دور القطاع في الإمارة ويدعم عملية التنمية الاقتصادية الشاملة التي تشهدها إمارة أبوظبي ودولة الإمارات العربية المتحدة.

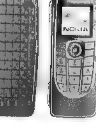
وقال أن الغرفة ستعمل، خلال الفترة المقبلة على الترويج لإمارة أبوظبي كوجهة استثمارية متميزة لجذب المزيد من الشركات الأجنبية ذات الخبرة والتكنولوجيا المتطورة للاستثمار الصناعي في الإمارة. وأشار إلى أن الغرفة ستعمل على التعاون مع كافة المؤسسات الرسمية والخاصة في إمارة أبوظبي للارتقاء بكافة القطاعات الاقتصادية والخدمية إلى أفضل المستويات العالمية.

ويشغل الشامسي منصب رئيس مجلس إدارة شركة القدرة القابضة ومجموعة شركاتها ومؤسساتها التابعة وعدد من المناصب الأخرى من بينها نائب رئيس مجلس إدارة الأولى للاستثمار وأمين سر اتحاد الصناعيين. وهو يحمل درجة البكالوريوس في الهندسة المدنية من جامعة نورث كارولينا الأميركية وماجستير إدارة الأعمال من الجامعة الأميركية في الشارقة. ■

أعضاء مجلس الإدارة

يضم مجلس الإدارة الجديد لغرفة تجارة وصناعة أبو ظبي، الذي تمتد ولايته إلى 4 سنوات كلاً من السادة:

– صلاح سالم بن عمير الشامسي، رئيساً
– خليل محمد شريف فولاذي، نائباً أول للرئيس
– روضة عبدالله المطوع، نائباً ثانياً للرئيس
– ظافر عايض حسين الأحبابي، أميناً للصندوق
– سعيد علي أحمد الظاهري، نائباً لأمين الصندوق
– أحمد خليفة خلف المزروعي
– حمد حسن علي العوضي
– خلفان سعيد جمعة الكعبي
– خليفه محمد عبدالعزيز المهيري
– صالح راشد حمد الظاهري
– طلال علي محمد خوري
– عامر عبدالجليل محمد الفهيم
– عتيبه سعيد أحمد العتيبه
– فاطمة عبيد خليفة الجابر
– فردان حسن الفردان
– فؤاد عباس درويش عبدالله لاري
– كميل عارف سري الدين
– الشيخ مبارك سالم مسلم العامري
– محمد سعيد عبدالله القبيسي
– ناصر بطي عمير المهيري
– يوسف علي موساليام فيتيل عبدالقادر



الهاتف الذكي الجديد Nokia 9300i يسهل
عملية ارسال واستلام رسائل البريد الإلكتروني

حوّل العالم إلى مكتبك الخاص. الأمر سهل إذ يمكنك استرداد رسائل بريدك الالكتروني والاجابة عليها أثناء تنقلك مع هاتف Nokia 9300i إنه مكتب متحرك في هاتف ذكي متطوّر يسمح لك بالدخول الى الانترنت والى بيانات شركتك عبر شبكة WLAN، كما يوفر لك مجموعة شاملة من التطبيقات المكتبية مع إمكانية ابتكار، تعديل أو مشاهدة المستندات، جداول الاعمال والعروض المرئية. ابق على اتصال أينما كنت.

www.NokiaforBusiness.com/emea



NOKIA
9300i

"قطر للبترول" تدرس انشاء مصفاة في لبنان



الوزير عبد الله بن حمد العطية في حفل افتتاح مكتب تمثيلي لشركة قابكو في بيروت ويبدو: حمد راشد المهندي (اليسار) وعبد الرحمن علي العبد الله

وقّعت وزارة الطاقة والمياه اللبنانية مذكرة تفاهم مع شركة "قطر للبترول" لإعداد دراسة حول الجدوى الفنية والاقتصادية لإنشاء مصفاة لتكرير البترول في لبنان؛ وحضر حفل التوقيع النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء القطري وزير الطاقة والصناعة عبد الله بن حمد العطية، ووزير الطاقة والمياه اللبناني محمد فنيش، ووزير الاقتصاد والتجارة سامي حداد والسفير القطري جبر السويدي، وممثلون عن شركتي "قابكو" و"توتال" الفرنسية.

وأشار الوزير العطية، خلال حفل التوقيع، أن لبنان بحاجة ماسة للمصافي، مشيراً إلى انه كان من أوائل الدول في المنطقة التي أدخلت المصافي، عبر مصفاتي الزهراني والبداوي اللتين توقفتا عن العمل خلال الحرب الأهلية. وأضاف إن أي مصفاة لكي تكون ذات جدوى اقتصادية يجب ألا تقل طاقتها عن 150 إلى 200 ألف برميل يومياً. وقال إن قطر ستتولى تمويل عملية إنشاء المصفاة اذا تثبت جدواها، مؤكداً أن المجال سيكون مفتوحاً أمام المستثمرين اللبنانيين إذا رغبوا في المساهمة.

من جهته، أوضح الوزير فنيش أن التمويل سيكون وفق القانون اللبناني، أي عبر نظام "B.O.T"، مشيراً إلى أن المصفاة المزمع إنشاؤها ستكون حديثة ووفق مواصفات عالية.

أما الوزير حداد فقد شدد على تحسن الوضع الاقتصادي في لبنان، مشيراً إلى انه في نهاية العام 2005 تمت عمليتان استثماريتان أدخلتا 700 مليون دولار إلى السوق اللبنانية، وهذا يشكل أكبر دليل على ثقة المستثمر العربي والقطري خصوصاً.

... ومكتب تمثيلي لـ "قابكو" في بيروت

وتزامن حفل توقيع مذكرة التفاهم مع افتتاح "قطر للبتروكيماويات" "قابكو" مكتباً تمثيلياً لها في بيروت، في إطار تعزيز وتطوير التعاون والتكامل الاقتصاديين بين قطر ولبنان. وتأمل "قابكو" عبر المكتب في توسيع نطاق عملها وعلاقاتها التجارية وفتح أسواق جديدة لمنتجاتها.

وأكد الوزير العطية، في مؤتمر صحفي عقدته "قابكو" بحضور نائب رئيس مجلس الإدارة في الشركة المهندس حمد راشد المهندي ومدير إدارة التسويق عبد الرحمن علي العبد الله، أن قطر تسعى لأن تكون بيروت مقراً إقليمياً لها وأنها تفكر في إنشاء مخازن في الموانئ اللبنانية بهدف تسهيل عملية التصدير وإعادة التصدير.

يذكر أن "قابكو" تأسست العام 1974 وتمتلك "قطر للبترول" نسبة 80 في المئة منها، في حين تمتلك "توتال" الفرنسية النسبة الباقية. وتعتبر من الشركات الرائدة في إنتاج الإثيلين والبولي إثيلين المنخفض الكثافة. وتمتلك "قابكو" مكاتب تمثيلية في عدد من الدول مثل الصين والهند وسورية.

محطة كهرباء خاصة في البحرين

بعد خصخصة محطة "العزل" لإنتاج الطاقة الكهربائية، أعلنت البحرين مؤخراً عن فوز ثلاث شركات في عطاء لتنفيذ مشروع "الحد" لإنتاج الطاقة والمياه لقاء 738 مليون دولار.

والشركات هي "انترناشيونال باور"؛ "سوزي ينيرج انترناشيونال" و"سوميتومو كوربوريشن"؛ وستقود الشركات التي ربحت الصفقة عملية تطوير المحطة لتغطية الطلب المتزايد على الطاقة في البحرين.

وستقام المحطة التي تعد الأكبر في البحرين على أراضي مدينة الحد بالقرب من محطة الكهرباء الحالية المملوكة للحكومة. ويُتوقع أن تؤمّن المحطة نحو 100 فرصة عمل، غالبيتها للبحرينيين. وستقوم مجموعة سويس تراكتبر بإنشاء وتشغيل المحطة وبيع إنتاجها من الكهرباء للحكومة البحرينية التي ستقوم بدورها ببيعه للمستهلكين لمدة 20 سنة.

وتُعتبر المحطة أول مركز انتاج كهربائي ينشئه القطاع الخاص بعد إطلاق سياسة "التخصيص التدريجي" لقطاع الطاقة في البحرين، وتخصص الحكومة عشرات الملايين من الدولارات سنوياً لدعم قطاع الكهرباء، وتسعى لخفض النفقات في هذا القطاع



الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة

وعن المشروع، قال وزير المالية البحريني الشيخ أحمد بن محمد آل خليفة، "إن خطوة الخصخصة الأخيرة تمثل إضافة إيجابية لخطوات أخرى سبقتها في الاتجاه نفسه ضمن عدد من القطاعات الاقتصادية، كالنقل العام والاتصالات والموانئ وغيرها. كما يمثّل المشروع نقلة نوعية لإنتاج الكهرباء والماء في البحرين، خصوصاً في تحقيق الافادة من الخبرات الفنية والإدارية الحديثة للقطاع الخاص الأجنبي في هذا المجال".



من اليمين: عدنان بن حيدر بن درويش (عُمان)، جميل الطيب عبد الله (ليبيا)، محمد بركات (مصر)، د.جوزيف طربيه (لبنان)، عدنان يوسف (البحرين) وعبد الرحمن بن خلفة (الجزائر)

المصارف العربية في 2005 زادت الموجودات 20 في المئة

وصلت قيمة الموجودات الإجمالية للمصارف العربية إلى أكثر من تريليون دولار في نهاية العام 2005 في مقابل نحو 883 مليار دولار نهاية العام 2004، أي بزيادة نسبتها نحو 20 في المئة.

كما زادت محفظة القروض والتسليفات بنسبة 22,3 في المئة مقابل 17 في المئة العام 2004. وزادت قاعدة الودائع 13,5 في المئة مقابل 10 في المئة، وحقوق المساهمين بنسبة 21,7 في المئة مقابل 14 في المئة.

جاء ذلك في تقرير أولي هو الأول من نوعه مضموناً وتوقيتاً قدمه رئيس اتحاد المصارف العربية د. **جوزيف طربيه** حول أداء القطاع المصرفي العربي خلال العام المنصرم، وذلك في مؤتمر صحفي (بيروت) في حضور اللجنة التنفيذية للاتحاد.

ولاحظ التقرير أن القطاع المالي بشقيه المصرفي وأسواق الأوراق المالية كان المستفيد الأكبر من هذه الفورة حيث حققت جميع الأجهزة المصرفية العربية نمواً ملحوظاً مقارنة بالأعوام السابقة، وعزا ذلك إلى الفورة النفطية التي أدت إلى تحقيق نمو اقتصادي بلغ 10 في المئة مقارنة بالعام 2004.

وأشار التقرير الأولي إلى زيادات متفاوتة في الأصول المصرفية تعدت نسبة 60 في المئة في الإمارات و30 في المئة في العراق، و25 في المئة في السودان، و20 في المئة في فلسطين وليبيا، و18 في المئة في البحرين ومصر، و17 في المئة في قطر، و16 في المئة في اليمن، و15 في المئة في الأردن، و12 في المئة في سلطنة عُمان، و10 في المئة في المغرب والكويت، و5 في المئة في تونس وسورية، و2,5 في المئة في لبنان.

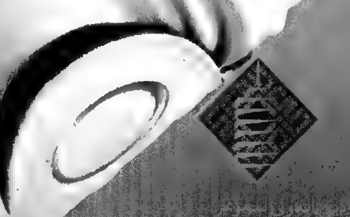
ولفت التقرير إلى أن هذا النمو المصرفي ترافق مع تطوير متواصل، وتقدم لافت في الالتزام بمعايير العمل المالي والمصرفي الدولي مثل معايير "بازل" والمحاسبة ومكافحة تبييض الأموال، وتطوير أنظمة وسياسات وممارسات إدارة المخاطر المصرفية والمالية، وعصرنة وتنويع قاعدة الخدمات والمنتجات، والاستثمار في تكنولوجيا المعلومات والموارد البشرية ■

تطور القطاع المصرفي العربي 2004-2005

(بالمليون دولار)

المملكة العربية السعودية	174769	197598	13.10	84588	113674	34.40	114708	127474	11.10	18350	24090	31.30
مملكة البحرين	118900	140300	18	17835	23200	30.10	18572	22290	20	11795	12500	6
الإمارات العربية المتحدة	122621	196860	60.50	65047	103255	58.70	73150	99960	36.70	13530	19500	44.10
مصر	103842	122635	18.10	48557	53600	10.40	75688	90374	19.40	5213	6151	18
الكويت	64800	71192	9.90	46152	51450	11.50	40771	45500	11.60	7835	8700	11
لبنان	67786	70000	3.30	31957	34110	6.70	55835	57200	2.40	3855	4400	14.10
المغرب	51600	56800	10.00	30084	34500	15.00	38710	45200	17.00	4085	4500	10.00
الجزائر	39855	42000	5.40	32146	33000	2.70	38426	40500	5.40	1933	2000	3.50
سورية	28382	29700	4.60	7034	7500	6.60	14391	15000	4.20	1440	1550	7.60
تونس	21980	23000	4.60	17178	17700	3	14738	15500	5.20	2308	2400	4
الأردن	25100	28900	15.10	10928	14500	32.70	13241	15700	18.60	2640	3000	13.60
قطر	25282	29750	17.70	13574	18000	32.60	16703	20000	19.70	3636	4200	15.50
سلطنة عمان	12715	14350	12.90	9129	10015	9.70	8006	9680	20.90	1530	1695	10.80
ليبيا	13242	15800	20	5604	6000	7.00	9713	11700	20.50	710	770	8.40
فلسطين	5114	6100	20.00	1428	1800	24	3958	4250	7.00	307	400	30.00
اليمن	3694	4300	16.50	998	1200	20.00	3101	3700	19.00	200	240	20
السودان	4079	5100	25.00	1890	2500	32.00	2532	3200	26.00	563	570	1.00
العراق	3857	5000	30.00	429	460	14.00	3650	4900	34.00	41	49	19.50
المجموع	882.6	1059385	20.00	430352	526464	22.30	556654	632128	13.50	79453	96715	21.70
(%) 04-03			13.50			17			10			14

أرقام العام 2005 أولية



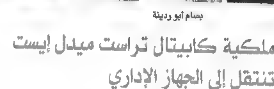




بسام أبو ردينة

فوزي فرح

نجيب ساويرس



ملكية كابيتال تراست ميدل إيست تنتقل إلى الجهاز الإداري

اتفق بسام أبو ردينة الرئيس التنفيذي لمجموعة كابيتال تراست ميدل إيست (CTME) – مركزها لندن، وفوزي الياس فرح الشريك المنتدب للمجموعة في الشرق الأوسط على إبرام صفقة بينهما أصبحت نافذة اعتباراً من 2006/1/3.

وبموجب الاتفاق اشترى فوزي فرح شركة (CTME) وهي الشركة المنوطة بأعمال المجموعة في الشرق الأوسط. وتمت عملية الشراء من خلال أسلوب (MBO) أي بطريقة (Management Buyout)، حيث قامت الإدارة الحالية بشراء كامل حصة شركة CTME شملت جميع أصول الشركة بما فيها المكتب التمثيلي في بيروت باستثناء إسم الشركة الذي سيبقى مملوكاً من قبل "كابيتال تراست".

وقال فوزي فرح أنه وبنتيجة هذا الاتفاق تم استبدال إسم CTME بالإسم الجديد "كوربوريت فاينانس هاوس (CFH)، مع التأكيد على استمرار التعاون بين الشركتين بالنظر إلى العلاقة المميزة والقديمة القائمة بين أبو ردينة وفرح والتي ترقى إلى سنوات الدراسة.

وتقوم شركة CFH، بتقديم الاستشارات المالية المتخصصة وخصوصاً في عمليات الدمج والتملك، ودراسة الهيكلة المالية للمشاريع الاستثمارية وإدارة الصناديق الاستثمارية والعقارية في منطقة الشرق الأوسط، مع الإشارة إلى أن عمل مثل هذه الشركات يعتمد على الموارد البشرية أكثر من اعتماده على رأس المال. وقال فرح إن الشركة تعتزم استحداث مكتب رئيسي لها في منطقة الخليج إضافة إلى مكتبها في بيروت.

كابيتال تراست

من جهة أخرى، أعلنت مجموعة كابيتال تراست عن الإقفال الأولي لصندوقها العقاري "كابيتال بروبرتي 2" الذي أنشأته بعد أربع سنوات من بيع أصول صندوقها العقاري الأول. وتزامن إقفال الصندوق مع إتمام صفقتين في مدينتي "نورويش" و"ساوثها مبتون" البريطانيتين بقيمة تفوق 14 مليون جنيه والتي ستشكل أولى استثمارات الصندوق.

وصل حجم الاكتتاب الأول إلى نحو 30 مليون جنيه إسترليني سيوظفه الصندوق إلى جانب قروض مصرفية تفوق الـ 80 مليون جنيه إسترليني، لتملك عقارات تجارية في بريطانيا ودول أوروبية أخرى.

من جهته، أعلن رئيس التسويق في المجموعة جورج شويري "أن العقار كان دوماً وسيبقى جزءاً مهماً من محافظ كبار المستثمرين ذوي الخبرات الطويلة والبعد في الرؤية.

تأسيس مجلس الأعمال المصري الايطالي

أولى ثمار زيارة وزير التجارة والصناعة المصري رشيد محمد رشيد إلى إيطاليا كانت تأسيس مجلس الأعمال المصري الإيطالي برئاسة رئيس مجلس إدارة شركة أوراسكوم للاتصالات نجيب ساويرس.

وضم المجلس الجديد عن الجانب المصري كلاً من: رئيس مجلس إدارة شركة موبيكا محمد فاروق عبد المنعم، رئيس مجلس إدارة شركة سيراميكا كليوباترا محمد أبو العينين، رئيس مجلس إدارة شركة العز للحديد والصلب أحمد عز، رئيس مجلس إدارة شركة السويس للاسمنت عمر عبد العزيز مهنا، رئيس مجلس إدارة شركة شمسي للمنسوجات عمار شمسي، رئيس مجلس إدارة شركة نجيب رزق الله طرابلسي بشارة طرابلسي، رئيس مجلس إدارة شركة منصور يس منصور، رئيس مجلس إدارة شركة سيتي جاز خالد عبد الحميد أبو بكر، رئيس إدارة شركة كونتكت أحمد مصطفى البكري، رئيس الاتحاد العربي لغرف الملاحة البحرية حاتم القاضي، وعضو مجلس إدارة شركة "النساجون الشرقيون" فريدة محمد فريد خميس.

أرباح "الملاحة القطرية": 290,2 مليون ريال

قرر مجلس إدارة شركة الملاحة القطرية، بعد مناقشته النتائج المالية للشركة للعام 2005، رفع توصية إلى الجمعية العامة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 45 في المئة، أي بقيمة إجمالية قدرها 162 مليون ريال، وكذلك توزيع أسهم مجانية بنسبة 30 في المئة، بقيمة 108 ملايين ريال، وبذلك يبلغ إجمالي التوزيعات المقترحة 270 مليون ريال، وبنسبة 75 في المئة.

وأوضح رئيس مجلس الإدارة الشيخ حمد بن سحيم آل ثاني أن إجمالي الأرباح التي حققتها الشركة في العام 2005 بلغت 290,2 مليون ريال، مقابل 167 مليوناً في العام 2004، أي بزيادة 123,2 مليون ريال وبنسبة 74 في المئة.

وأشار إلى أن إيرادات التشغيل ارتفعت إلى 835 مليون ريال، مقارنة بـ 561 مليوناً العام 2004، وأن أرباح التشغيل ارتفعت من 118 مليون ريال في العام 2004 إلى 186 مليوناً في العام 2005.

الوليد بن طلال "أفضل مستثمر"



حاز الأمير الوليد بن طلال على لقب "أفضل مستثمر" لمساهماته العديدة في القطاع الاستثماري، كما حازت شركة المملكة القابضة التي يرأس مجلس إدارتها على جائزة "أفضل شركة تطوير في المملكة العربية السعودية".

تسلّم الجائزتين، نيابة عن الأمير، مساعده التنفيذي **أحمد الطبيشي**، وذلك خلال حفل أقامته مجلة يوروموني في دبي، على هامش الدورة الثالثة لمؤتمر التمويل الإسلامي في القطاع العقاري.

الخطة الخمسية السابعة في عُمان
مكي: تكثيف الاستثمار لتنويع الاقتصاد

الوزير أحمد بن عبد النبي مكي

تتجلى توجهات سلطنة عُمان للمرحلة المقبلة من خلال الخطة الخمسية السابعة 2006–2010 والتي ترتكز على تحسين مستوى المعيشة للمواطنين والمحافظة على استقرار الأسعار وتطوير التعليم وتوسيع فرص التعليم العالي.

وأوضح وزير الاقتصاد الوطني نائب رئيس مجلس الشؤون المالية وموارد الطاقة العُماني **احمد بن عبد النبي مكي** أن أهم عناصر البرنامج الاستثماري للخطة يتمثل في تخصيص مبلغ 2028 مليون ريال عُماني لاستثمارات الوزارات المدنية، و4474 مليون ريال للمصروفات الرأسمالية لانتاج النفط والغاز، و2840 مليون ريال عُماني لاستثمارات الصناعة المعتمدة على الغاز، إضافة إلى 355 مليون ريال استثمارات مشاريع صناعية كبرى أخرى، و958 مليوناً لاستثمارات القطاع الخاص في المشاريع السياحية، و2499 مليوناً لاستثمارات القطاع الخاص.

وأكد وزير الاقتصاد الوطني أن الحكومة تسعى، ومن خلال خطة التنمية الخمسية السابعة، إلى تنمية الأنشطة غير النفطية بمعدل سنوي وسطي يبلغ نحو 7,5 في المئة، مضيفاً أن الخطة تركز بشكل خاص على تنمية الموارد البشرية وتحسين مخرجات التعليم العام وتوسيع فرص التعليم العالي وتطوير مخرجاته وتأهيل الأيدي العاملة الوطنية ورفع انتاجيتها. وأوضح الوزير **مكي** أن نسبة التعمين في القطاع الحكومي وصلت إلى 88 في المئة وأن الخطة الخمسية الحالية ستوفر، وفقاً للدراسة الأولية، نحو 30 ألف فرصة عمل للعُمانيين.

جائزة محمد بن راشد لـ "سيراميك رأس الخيمة"



الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، يسلّم الجائزة إلى الرئيس التنفيذي لـ"سيراميك رأس الخيمة" د. خاطر مسعد

نالت شركة سيراميك رأس الخيمة جائزة **محمد بن راشد آل مكتوم** للأعمال، عن فئة الصناعة، للعام 2005. وتسلم الرئيس التنفيذي للشركة **د. خاطر مسعد** الجائزة من الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، في حفل أقيم في مركز التجارة العالمي في دبي.

وكانت جائزة **محمد بن راشد آل مكتوم** للأعمال أطلقت بمبادرة من غرفة تجارة وصناعة دبي لتشجيع قطاع الأعمال والمؤسسات على رفع مستوى الأداء لديها. وتهدف الجائزة إلى مكافأة الشركات والمؤسسات التي تسهم في تطوير وتنمية اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة، ويسمح بالمشاركة في هذه الجائزة لجميع المؤسسات المسجلة لدى غرف التجارة والصناعة في دولة الإمارات العربية المتحدة.

تأسست شركة سيراميك رأس الخيمة في العام 1991 لانتاج وتصنيع السيراميك بأنواعه وأشكاله وأحجامه كافة والاتجار به وتسويقه. وينتج معمل رأس الخيمة ما يزيد على 15 ألف متر مربع من السيراميك يومياً، ومع احتساب مجمل خطوط الإنتاج في معامل الشركة المنتشرة في العالم، يتخطى مجموع الإنتاج اليومي 30 ألف متر مربع من السيراميك والبور سلين. وتتواجد منتجات الشركة حالياً في أسواق أكثر من 135 دولة في العالم.

وكانت شركة رأس الخيمة للسيراميك حازت على جائزة ISO 9001 للجودة.

"موانئ دبي" تقترب من تملك P&O البريطانية

قد تكون هذه المرة الأولى التي تدخل فيها مؤسسة عربية في منافسة مع شركة أجنبية على استثمار خارجي، لكنها قد تكون أيضاً المرة الأولى التي تسعى فيها مؤسسة عربية لتملك شركة في مجال ستراتيجي كقطاع المرافئ وتشغيل البواخر؛ كما قد تكون في حال نجاحها المرة الأولى التي تصل فيها شركة عربية إلى مركز الصدارة في قطاع اقتصادي حيوي غير النفط.

عند إعلان عرض شركة موانئ دبي العالمية Dubai Port World، التي تملكها إمارة دبي، لشراء شركة P&O (Peninsular and Oriental) البريطانية للموانئ وتشغيل البواخر بقيمة 3,3 مليارات جنيه استرليني في نوفمبر الماضي، اعتبرت الأوساط المالية هذا العرض الذي رفعته إلى 3,88 جنيه أواخر الشهر الماضي سخياً، وأن الانتشار الجغرافي للشركة لا يكفي لتبرير هذا المبلغ الإضافي. لكن إقدام شركة موانئ سنغافورة على تقديم عرض شراء منافس بدّد هذه المقولة إذ قُيّم السهم بمبلغ 470 بنساً مقابل 443 بنساً في عرض "موانئ دبي"، الذي كان حظي بموافقة مبدئية. وقد يضطر هذا العرض الجديد شركة موانئ دبي إلى رفع السعر المقدم إلى حدود 500 بنس للسهم الواحد، وهو ما يشير إليه سعر السهم في البورصة الذي وصل مؤخراً إلى أكثر من 490 بنساً.

وتعتبر حالياً شركة P&O البريطانية رابع أكبر شركة لتشغيل الموانئ في العالم، وهي أحد أقدم الشركات الكبرى في العالم إذ تأسست العام 1837، وكانت في البدء تمتلك أسطول بواخر وصل في العشرينات إلى أعلى مستوى له إذ بلغ نحو 500 باخرة. وقد شهدت الشركة بعد الحرب بعض التحولات لتصبح أكثر تركيزاً على نقل البضائع وإدارة الموانئ ولتصبح اليوم أكبر شركة في العالم لإدارة الحاويات.

ويتوقع المراقبون أن تحتدم المنافسة بين شركة موانئ دبي وشركة موانئ سنغافورة، ذلك أنهما تتنافسان على أحد المراكز الرئيسية بين الموانئ في العالم في الوقت الذي تتزايد فيه عمليات الدمج في هذا القطاع. فإذا تملّكت شركة موانئ سنغافورة الشركة البريطانية تصبح أكبر مشغل للموانئ في العالم، سابقة بذلك أكبر ميناء في العالم حالياً وهو ميناء هونغ كونغ. وتتزايد أهمية هذا المركز في ضوء النمو الكبير للتجارة العالمية التي يقدر أن تزيد بنسبة 7,6 في المئة العام 2006 حسب صندوق النقد الدولي، مقابل التراجع المستمر في عدد الشركات التي تدير الموانئ في العالم والنمو الأسرع في الصادرات الآسيوية إلى أوروبا وأميركا.

من جهة أخرى، وبما أن الشركتين المتنافستين مملوكتان من قبل الدولة في الإمارات وسنغافورة فإن المنافسة بينهما ترتدي طابع التنافس بين الدول، وبالتالي قد تتضمن مشاعر واعتبارات وطنية وليس فقط اقتصادية ما يمكن أن يزيد السعر الذي قد تكون الشركتان مستعدتين لدفعه. وما يمكن أن يزيد من حدة المنافسة هو أن كلا الشركتين تتمتعان بفوائض نقدية كبيرة. رغم ذلك، فقد عُلم أن الشركة السنغافورية قد تموّل هذه الصفقة من خلال القيام بإصدار أولي لأسهمها في البورصة بالإضافة إلى إصدار سندات دين، علماً أن الشركة لديها تصنيف ممتاز من قبل "ستاندرد أند بورز" هو "AAA" بالنظر إلى السيولة الضخمة المتوفرة لدى شركتها الأم، "تاماسيك". أما شركة موانئ دبي فقد اختارت دفع المبلغ نقداً.

ومع أن عرض الشركة السنغافورية هو الأعلى، غير أنه يتطلب توافر شروط عدة لدى شركة P&O إضافة إلى إمكانية تعرضه لتمحيص أكبر من قبل السلطات البريطانية للتأكد من عدم خرقه قواعد المنافسة بين الشركات. أما عرض شركة موانئ دبي فهو الأفضل من الناحية الاجتماعية ومؤات أيضاً لعمّال الشركة إذ انه يضمن عدم صرف أي عامل، كما يؤمن مبلغ 125 مليون جنيه استرليني لتغطية عجز حساب تقاعد الموظفين، ورغم أن العوامل الاجتماعية لم تكن تؤخذ كثيراً في الاعتبار في السابق، فإنها اليوم تعتبر من المواضيع الحساسة والمهمة خصوصاً في ضوء التظاهرات الأخيرة لعمّال الموانئ في عدد من البلدان الأوروبية.

أرباح قياسية لـ "الخليج للاستثمار" تفوق 273 مليون دولار


هشام الرزوقي

حققت مؤسسة الخليج للاستثمار أرباحاً، هي الأعلى منذ إنشائها، بلغت 272,8 مليون دولار بزيادة 101,5 في المئة عن أرباح العام 2004. ويمثل هذا الربح عائداً على حقوق المساهمين بنسبة 22,5 في المئة، وعلى رأس المال المدفوع بنسبة 36,4 في المئة. كما ارتفعت إيرادات التشغيل بنسبة 84,7 في المئة لتصل إلى 329,7 مليون دولار.

وأشار رئيس مجلس إدارة الشركة **فهد بن فيصل الثاني**، إلى أن الأرباح المعلنة لا تتضمن الأرباح الرأسمالية الناتجة عن ارتفاع القيمة السوقية لبعض الاستثمارات. لافتاً إلى أن هذه هي السنة الرابعة على التوالي التي تحقق فيها المؤسسة زيادة ملحوظة في أرباحها مع التنوّع والنمو المستمرّين في حجم أعمالها.

بدوره، اعتبر الرئيس التنفيذي لـ"الخليج للاستثمار" **هشام عبد الرزاق الرزوقي**، أنه مع نجاح المؤسسة في إصدار برنامج التمويل بمبلغ 1 مليار دولار، إضافة إلى القرض متوسط الأجل بمبلغ 200 مليون دولار، "فإن شكل السيولة وتركيبتها تحسنا بشكل كبير. وجاء رفع درجة التقييم الائتماني للمؤسسة من قبل مؤسسة التصنيف الدوليّة "موديز" بدرجتين إلى (A2)، و"ستاندرد أند بورز" إلى (A-) دليلاً على نجاح ستراتيجية المؤسسة وإدارتها الفعالة للمخاطر المختلفة والقوّة التي يتمتّع بها مساهموها".

مجلس الأعمال العربي الروسي ينعقد في الرياض

يعقد مجلس الأعمال العربي الروسي اجتماعه الخامس في الفترة بين 28 فبراير ومارس المقبل في مدينة الرياض في المملكة العربية السعودية.

وسيتم خلال الاجتماع استعراض الواقع الاقتصادي العربي، والواقع الاقتصادي الروسي؛ كما سيتم استعراض فرص الاستثمار العربي الروسي المشترك بحيث يكون المجال مفتوحاً أمام رجال الأعمال العرب والروس لعرض آرائهم وتجاربهم في مختلف المجالات الاستثمارية.

"الميدل إيست" تنضم إلى تحالف "سكاي تيم"



محمد الحوت

استكملت شركة طيران الشرق الأوسط الخطوات الأولى لانضمامها إلى تحالف "سكاي تيم" Sky Team العالمي بحيث يصبح نافذاً بعد 15 شهراً بصفة شريك وتحت رعاية شركة الخطوط الجوية الفرنسية Air France المرتبطة بتحالف قوي مع "الميدل إيست" منذ بضع سنوات.

أعلن ذلك رئيس مجلس إدارة شركة طيران الشرق الأوسط **محمد الحوت** الذي قال أن الشركة ستستكمل الإجراءات المتبقية لوضع هذا الانضمام موضع التنفيذ.

وتأتي هذه الخطوة النوعية التي تعكس مستوى أداء وخدمات "الميدل إيست" متزامنة مع احتفال الشركة بالعيد الـ60، ومتوجة عودتها إلى الربحية منذ العام 2002 وامتلاكها أسطولاً حديثاً ينقل نحو 1,2 مليون راكب سنوياً، ويتألف الأسطول من 3 طائرات من طراز 200-330 A و 6 طائرات من طراز 200-321 A، يعمل على 26 وجهة مختلفة في 18 بلداً في الشرق الأوسط وأفريقيا وأوروبا.

رئيس مجلس إدارة AF-KLM جان **سيريل سبينيتا** أعرب عن سروره لانضمام "الميدل إيست" إلى "سكاي تيم" مشيراً إلى المكانة المهمة التي تتمتع بها شركة طيران الشرق الأوسط في العالم العربي ومنطقة الشرق الأوسط، لافتاً إلى أنه سيكون لركاب المجموعة فوائد إضافية لاسيما لجهة الخطوط والرحلات إلى أسواق مزدهرة

وتعتبر المجموعة العالمية "سكاي تيم" أحد أكبر تحالفات الطيران في العالم وهي تضم الشركات التالية:

الخطوط الجوية المكسيكية Aero Mexico، الخطوط الجوية الفرنسية Air France، الخطوط الجوية الإيطالية Alitalia، شركة طيران كونتيننتال Continental، الخطوط الجوية التشيكية CSA Czech، شركة طيران دلتا Delta، شركة الطيران الهولندية KLM، شركة الطيران الكورية، وشركة نورث وست North west. وهذا التحالف لديه 15 ألف رحلة يومياً تغطي المقاصد الرئيسية حول العالم، وينقل نحو 343,6 مليون راكب سنوياً.

مركز كليمنصو الطبي يقدم أحدث التقنيات في عالم الأشعة

أعلن مركز كليمنصو الطبي في بيروت، بالتعاون مع جونز هوبكنز انترناشيونال وشركة جنرال الكتريك، عن تركيب جهاز للتصوير الطبقي المحوري هو الأول من نوعه في الشرق الأوسط.

ويوفّر الجهاز الجديد تقنية التصوير الطبقي المحوري (PET 16-Slice CT) الأسرع في العالم، ومن خلاله يمكن التشخيص المبكر للأمراض بما فيها الأورام السرطانيّة والجهاز العصبي وأمراض القلب والشرايين، الأمر الذي يفسح المجال أمام العلاج المبكّر.

د. مؤنس القلعاوي

ويعتبر الرئيس التنفيذي لمركز كليمنصو الطبي د. **مؤنس القلعاوي**، "أنه بوجود التقنية الجديدة فإن قسم الأشعّة في المركز سيكون رائداً في مجال التشخيص في الشرق الأوسط".

وكان تم افتتاح مركز كليمنصو الطبي بالتعاون مع "جونز هوبكنز ميديسن إنترناشيونال" في بيروت مطلع العام الماضي كأحدث مركز استشفاء في المنطقة من حيث التقنيات الهندسية والطبية.

وسيتمكّن المركز من خلال الاتفاقية من تطوير وتحديث قسم الأشعة والأجهزة لديه.

بدورها ستنظّم شركة جنرال الكتريك مؤتمرات دوريّة في مركز كليمنصو الطبي بمشاركة أخصائيين وخبراء عالميين لمناقشة كل ما هو جديد في عالم الطب.

"بايمين" التركية تدخل السوق المصرية

افتتحت شركة بايمين التركية العالمية، كبرى الشركات العاملة في مجال التجزئة، اول فروعها في القاهرة ومنطقة الشرق الأوسط بالشراكة مع مجموعة هشام طلعت مصطفى ومجموعة أوريكس القابضة.

وتبلغ الاستثمارات المبدئية لفرع "بايمين" القاهرة، نحو 6 ملايين دولار مقسمة بالتساوي بين مجموعة هشام طلعت مصطفى و"أوريكس" ومجموعة بوينر القابضة التركية.

وقال **جيم بوينر**، المدير التنفيذي لمجموعة بوينر القابضة، التي تمتلك أكثر من 12 شركة في أنحاء العالم، أن مصر ستصبح، خلال الفترة المقبلة، سوقاً مهمة لمنتجات "بايمين" لأنها تعتبر قلب المنطقة العربية.

وقال **هشام طلعت مصطفى** أن فرع القاهرة الذي يحتوي على 90 علامة تجارية عالمية، سيقدم المفهوم والمستوى الخدماتي الموجود في عواصم الموضة في العالم..

وبدورها قالت العضو المنتدب لمجموعة أوريكس القابضة **علا الدجاني**: "إن المشروع سيوفر على المصريين والسيّاح المبالغ التي ينفقونها على سفرهم للخارج بهدف التسوّق".

"سامبا المالية": أكثر من نصف السعوديين شاركوا في اكتتاب "ينساب"

سجلت السوق السعودية رقماً قياسياً جديداً في عملية الاكتتاب في أسهم شركة ينبع الوطنية للبتروكيماويات "ينساب" الجديدة، التي اختتمت في 30 ديسمبر الماضي، إذ شارك في هذا الاكتتاب، الذي اعتبر الأضخم في السعودية وأسواق المنطقة، أكثر من نصف عدد سكان المملكة.

كشف العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لمجموعة سامبا المالية **عيسى بن محمد العيسى**، أن 8,9 ملايين مواطن سعودي، أي ما يوازي أكثر من 54 في المئة من مجموع سكان المملكة من السعوديين، شاركوا في عملية الاكتتاب، عبر ضخّ نحو 5,6 مليارات ريال (نحو 1,5 مليار دولار). وقد فاق حجم التغطية القيمة المطلوبة والبالغة 1,9 مليار ريال، بنسبة 288 في المئة.

وأعلنت مجموعة سامبا المالية، مديرة الاكتتاب، أن توزيع الأسهم على المكتتبين تمّ، بعد موافقة هيئة السوق المالية السعودية، وفق الآتي: حصلت الاستمارة التي تضم اسماً واحداً على 5 أسهم، والاستمارة التي تحتوي اسمين على 9 أسهم، والاستمارة التي تحتوي 3 أسماء على 13 سهماً، والتي تحتوي 4 أسماء 17 سهماً، وهكذا إلى العدد 20.

وكشفت الإحصائيات أن 61 في المئة من المشاركين في الاكتتاب كانوا من فئة الشباب (أقل من 40 عاماً)، و29 في المئة بين 40 و59 سنة، و9 في المئة بين 60 و79 سنة، و1 في المئة فقط من الذين بلغوا سن 80 عاماً وما فوق. وسجل أيضاً أن 9 في المئة من مجمل المشاركين كانوا من النساء.

عيسى بن محمد العيسى

وأوضحت "سامبا" أن النجاح الكبير الذي حققه اكتتاب "ينساب" يعكس مستوى وعي كبير لدى جمهور المكتتبين من مختلف قطاعات وفئات المجتمع السعودي، كما يعكس درجة عالية من المرونة والشفافية في التعاطي مع عملية الاكتتاب. وقالت أن الأرقام القياسية للاكتتاب لم تتوقف عند حجم المكتتبين، بل تعدته إلى نسبة المشاركة عبر الوسائط الإلكترونية، التي سجلت معدل إقبال بلغ 38 في المئة من إجمالي العمليات المنفّذة.

وأوضحت "سامبا المالية" أن البنوك السعودية أكملت رد فائض الاكتتاب إلى عموم المكتتبين في وقت قياسي، إذ تمت إعادة نحو 3,7 مليارات ريال (نحو 989 مليون دولار) عبر الحسابات الشخصية في البنوك المحلية قبل الموعد المعلن عنه. وأشارت إلى أن ذلك يعكس حرص "سامبا" والبنوك السعودية على الإسراع في إتمام العمليات الخاصة بالاكتتاب خلال وقت قياسي.

يذكر ان مجمّع شركة "ينساب" التابع للشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك" سيتم تشييده في مدينة ينبع الصناعية، وهو يعتبر من أكبر المجمّعات التجارية البتروكيميائية العالمية بطاقته الإنتاجية السنوية التي تتجاوز 4 ملايين طن متري من مواد الاثيلين والبروبيلين وغلايكول الاثيلين وبيوتين وغيرها من المواد البتروكيميائية بأحدث تقنيات التصنيع العالمي.

"بوبيان الإسلامي" يباشر نشاطه بعد تنويع استثماراته

يشهد مطلع العام 2006 انطلاق عمل بنك بوبيان الإسلامي في الكويت حيث سيتم فتح فروع في مختلف المناطق، وذلك بعد أن أطلق البنك جملة عمليات استثمارية محلية وخارجية غداة تأسيسه.

ومع دخول بنك بوبيان على خط الخدمات المصرفية على أنواعها (لاسيما التجزئة منها) فإن المشهد سيتغير بعد مرحلة من اقتصار الصيرفة الاسلامية على "بيت التمويل" لمدة ربع قرن.

وعلى خط مواز لاستعدادات فتح الفروع، نوّعت إدارة البنك (رأس ماله 340 مليون دولار) استثماراتها بطرح عدد من الصناديق حيث أنجزت الاستعدادات لطرح صندوق عقاري أوروبي برأس مال يصل إلى 50 مليون يورو على أن يكون الحد الأدنى للاكتتاب 100 ألف يورو، ويتوقع بنك بوبيان عائداً استثمارياً يراوح بين 10 و12 في المئة لهذا الصندوق وتوزيعات نقدية سنوية بواقع 8 في المئة.

إلى ذلك، يستعد البنك حالياً لتسويق مشروع عقاري في مدينة شيكاغو الأميركية وهو عبارة عن برج سكني تحت الإنشاء، والتسويق سيتم لعملاء محددين، علماً بأن تكاليف المشروع تصل إلى 100 مليون دولار والعائد المتوقع بين 15 و18 في المئة على مدى السنوات الثلاث الأولى من عمر المشروع.

في موازاة ذلك، يدرس البنك طرح مشروع آخر في أميركا يتعلق بالعقارات الصناعية والمخازن بتكلفة تقدر بنحو 35 مليون دولار، وهناك استثمارات عقارية إضافية تدرس في منطقة الخليج العربي وعدد من الدول الآسيوية سترى النور تباعاً، علماً بأن بنك بوبيان ساهم مؤخراً بعدد من الشركات الإسلامية الجديدة، أبرزها شركة البلاد للاستثمار العقاري برأس مال يبلغ 68 مليون دولار وذلك إلى جانب شركات أخرى ساهمت في التأسيس مثل "بيت الأوراق المالية" وشركة الاستثمارات الوطنية وشركة الامتياز للاستثمار و"الأمان للاستثمار" و"الدولية للإجارة".

ووقّع "بوبيان" مذكرة تفاهم مع بنك سوسيته جنرال الفرنسي العالمي تتعلق بالتعاون في مجال تمويل عمليات الاستثمار العقاري في أوروبا وفقاً لنظامي الإجارة والمرابحة.

ويعمل بنك بوبيان حالياً على مشروع مشترك مع سوق الكويت للأوراق المالية يتم بموجبه تنظيم إدراج الصكوك في بورصة الكويت. وكان "بوبيان" ساهم إلى عدد من البنوك الخليجية والعربية. في إصدار عدد من الصكوك أبرزها لشركة دار الاستثمار والذي أدارت إصداره المؤسسة العربية المصرفية ABC بقيمة 100 مليون دولار، وساهم "بوبيان" أيضاً بقروض مرابحة عديدة كان آخرها لمصرف البحرين الشامل، وأدار مع "بيت التمويل" إصدار صكوك لصالح الشركة التجارية العقارية بقيمة 100 مليون دولار. وعلى صعيد الصناديق غير العقارية، أطلق البنك صندوق بوبيان في الكويت على أن يتبعه بصندوق مماثل في البحرين، وهذان الصندوقان مخصصان للاستثمار في كافة الأدوات المالية المطابقة لأحكام الشريعة. تبقى الإشارة إلى أن بنك بوبيان الإسلامي وقّع في الربع الثاني من العام 2005 اتفاقية تملّك 20 في المئة من رأس مال بنك معاملات الإندونيسي الذي يستحوذ على 50 في المئة من حجم السوق المصرفية الإسلامية في إندونيسيا.

المدن العربية الأكثر ملاءمة للأعمال

تشكل رحلات الأعمال جزءاً مهماً من القطاع السياحي، وتهتم معظم الدول بتهيئة بنيتها السياحية وتجهيز مرافقها والقيام بالترويج اللازم لاستقطاب هذا النوع من الرحلات لما توفره من فرص للدولة المضيفة وخصوصاً خارج الموسم السياحي.

وتتميز بعض المدن عن سواها في هذا الإطار بمقومات تمكنها من ترسيخ موقعها كوجهة سياحية للأعمال. وأصدرت "وحدة إيكونوميست انتلجنس" مؤخراً مؤشر رحلات العمل للعام 2006 ويتضمن 127 مدينة حول العالم جرى تصنيفها كأفضل وأسوأ المدن كوجهات لرحلات الأعمال.

وتم تصنيف هذه المدن وفق 5 معايير وهي: الاستقرار، العناية الصحية، البيئة والثقافة، البنية التحتية والكلفة. كما تلعب المواصلات، المناخ، الأمان والفنادق الجيدة دوراً ثانوياً في التصنيف.

واحتلت المدن الكندية فانكوفر، كالغاري وتورنتو، على التوالي، المراتب الثلاث الأولى عالمياً، تلتها مدينة أديلايد الأوسترالية في المرتبة الرابعة، ومدينة هونولولو الأميركية في المرتبة الخامسة.

أما بالنسبة للمدن العربية فجاءت أبوظبي في مقدمة المدن العربية واحتلت المرتبة 70 عالمياً، تلتها دبي في المرتبة 73 عالمياً، ثم عمّان في المرتبة 78، والمنامة في المرتبة 83. وحلت الجزائر في المرتبة 123 أي من المدن التي لا ينصح المؤشر بالذهاب إليها من أجل العمل.

وتتبع عادةً الشركات في تقييم ومقارنة الوجهة الأمثل لها للعمل، طريقة تقليدية لتقدير معدل مصاريف المسافر في رحلة العمل. وتتضمن هذه الطريقة مجموعة منتجات وخدمات من الممكن أن يحتاج إليها المرء في رحلة عمل قصيرة إلى أي وجهة، ويتم تقدير أسعار هذه الخدمات بقيمة محددة يومية تجري على فترة الرحلة. إلا أن العامل المالي رغم أهميته لم يعد وحده يحكم قرار رحلة العمل حيث بدأ عنصر الترفيه خلال العمل يأخذ حيّزاً منها، إذ يؤخذ في الاعتبار مدى ملاءمة هذه المدينة والراحة التي توفرها. ويؤكد عدم التركيز على عامل الكلفة أن مدناً ذات الكلفة المنخفضة حلت في المراتب الأخيرة حيث أن عاملي الهدوء والطمأنينة غير متوفرين فيها وهما أساسيان للعمل.

ترتيب المدن العربية

البلد	المدينة	المرتبة عالمياً	المرتبة عربياً
الإمارات	أبوظبي	70	1
الإمارات	دبي	73	2
الأردن	عمّان	78	3
البحرين	المنامة	83	4
الكويت	الكويت	89	5
تونس	تونس	96	6
مصر	القاهرة	99	7
السعودية	الرياض	100	8
السعودية	جدّه	102	9
السعودية	الخُبر	103	10
الجزائر	الجزائر	123	11



لقاء الماء بالصحراء.

بيت الاستثمار الخليجي يطلق "مدائن العقارية"


وليد الرويح

يعتزم "بيت الاستثمار الخليجي" إطلاق شركة مدائن العقارية في دولة الإمارات في المستقبل القريب، بعد حصوله مؤخراً على رخصة تأسيسها من الجهات المعنية. وستركز الشركة عملها في المرحلة الاولى في دبي حيث مقرها الرئيسي وأبو ظبي وبقية مناطق الامارات ومن ثم دول مجلس التعاون.

والشركة الجديدة كويتية – إماراتية، يبلغ رأس مالها 500 مليون درهم موزع على الشكل التالي: 49 في المئة حصة بيت الاستثمار الخليجي وعملائه الكويتيين والخليجيين، و51 في المئة لشركاء ستراتيجيين إماراتيين من رأس مال الاكتتاب الخاص. وقد تولى بيت الاستثمار الخليجي إدارة الإصدار، إضافة إلى كونه أحد المؤسسين والمساهمين الرئيسيين في الشركة جرياً على عادته وفلسفة عمله القائمة على الاستثمار المشترك (Co-Investment) مع المستثمرين الآخرين، الأمر الذي يعزّز ثقتهم بكافة المشاريع والاستثمارات التي يقوم بها "البيت".

تقوم ستراتيجية "مدائن" على تقديم الخدمات العقارية الشاملة بما فيها أنشطة الاستثمار والمتاجرة وتطوير الأراضي والعقارات وإدارتها داخل الإمارات وفي الخارج، إضافة إلى الدراسات والخدمات الاستشارية العقارية للأفراد والمؤسسات الحكومية والخاصة والقيام بمزادات العقار.

ومن المقرر أن تقوم الشركة باستغلال واستثمار فوائضها المالية في شركات وعقارات ومحافظ مالية وصناديق تديرها جهات إماراتية أو خارجية متخصصة بإدارة الأصول، وذلك من أجل تحقيق عوائد مجزية للمساهمين بأفضل شروط الأمان وأقل المخاطر، كما أنها ستقوم بنفسها باستثمارات محفظية عبر التعامل بشراء وبيع الأوراق المالية والخاصة بالشركات ذات الأنشطة المشابهة لعملها.

نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بيت الاستثمار الخليجي **وليد الرويح** يقول إن فلسفة عمل شركة "مدائن العقارية" تقوم على مبدأ التوزيع الجغرافي والتنويع الاستثماري للتقليل من المخاطر، وهذا المبدأ هو من مزايا الاستثمار والتوظيف فيها.

وستبدأ الشركة عملها في الأسواق الأكثر نشاطاً مثل دبي (حيث مقرها الرئيسي) وأبو ظبي حيث تملك فرعاً لها، ثم باقي المناطق في الإمارات العربية المتحدة ودول مجلس التعاون. ويكشف الرويح أن دراسة الجدوى، التي قامت بها شركة KPMG الإماراتية المتخصصة، أظهرت أن معدل العائد الداخلي (IRR) على رأس مال شركة "المدائن" لفترة 5 سنوات هو 16,1 في المئة بعد خصم تكلفة التمويل. ويعتبر هذا المعدل إحدى مزايا جاذبية الاستثمار فيها، خصوصاً أنها ستتعاون مع الشركات الزميلة وتلك المؤسسة من قبل بيت الاستثمار الخليجي في كل من البحرين والكويت والسعودية سعياً منها لتوفير الفرص العقارية المجدية للعملاء عبر الاستغلال الأمثل للمعلومات والخبرات المتنوعة في هذه الشبكة من الشركات الزميلة.

ومن البديهي القول إن تلك الشبكة ستشكل العمق الستراتيجي ومدى التوسع الحيوي لشركة "مدائن"، ما يساعدها على تنفيذ ستراتيجيتها القائمة على التوزيع الجغرافي والتنويع الاستثماري.

وفي هذا السياق يؤكد الرويح أن "مدائن العقارية" لن تكون منافساً مباشراً للشركات العقارية الكبرى في منطقة الخليج، بل ستتعاون معها في تنفيذ المشاريع الضخمة عبر المشاركة في هذه الأخيرة أو تقديم خدمات وتطوير مشاريع مكمّلة لها.

وليد الرويح:
"مدائن" لن تنافس الشركات العقارية الكبرى بل تتعاون معها

وهذه السياسة القائمة على التعاون أكثر منه على المنافسة لا تقلّل من شأن القدرات التنافسية التي تتمتع بها شركة "المدائن". فميزتها التفاضلية تتمثل بالتزامها أحكام الشريعة الإسلامية في أنشطتها كافة ما يمكّنها من تقديم قيمة مضافة في السوق في ظل الإقبال المتزايد على المنتجات المالية الإسلامية، وفي ظل قلة المنتجات والخدمات الإسلامية في مجال العقار على وجه التحديد.

وتأسيس شركة "مدائن العقارية" يأتي من ضمن ستراتيجية توسع وتركيز بيت الاستثمار الخليجي على الاستثمارات العقارية على أنواعها، وفي كافة بلدان المنطقة. ويكشف الرويح في هذا الإطار عن توجه "البيت" للاستثمار في مشاريع عقارية في تركيا والأردن في المستقبل القريب، وأخرى في لبنان وسورية على المدى المتوسط.

ومحفظة الاستثمارات المباشرة لـ "بيت الاستثمار الخليجي" تتوزع على حصص مؤثرة في بيت التمويل الخليجي (5 في المئة) الذي يعتبر قناة تواجدها الرئيسية في البحرين، وشركة الخليج للتمويل والاستثمار (28,8 في المئة)، وبنك الإجارة (22,5 في المئة)، وشركة الخليج للتعمير (17 في المئة)، و"الأولى للتمويل" في قطر (2 في المئة)، وصندوق "إنجازات للتكنولوجيا" (5 في المئة) الذي تم تحويله إلى شركة، وشركة "بلاكسيكو"، إضافة إلى تأسيسه شركة "عقارات الخليج" في السعودية والتي سيكون له فيها حصة مؤثرة كون السوق السعودية سوقاً ستراتيجية لـ "البيت". ■

منتدى النجاحات الخليجية للعام 2006

أعلن رئيس منتدى النجاحات الخليجية فريد سعود الفوزان ونيابة عن المجلس الإستشاري لمنتدى النجاحات الخليجية عن بدء إستقبال طلبات الشركات والمؤسسات الخليجية الراغبة بالترشح الى برنامج جائزة النجاحات الخليجية للعام 2006. وتستمر المهلة حتى مطلع مارس المقبل

وقال الفوزان إن منتدى النجاحات الخليجية الخامس سيعقد في العاصمة القطرية الدوحة تحت رعاية ولي عهد دولة قطر الشيخ تميم بن حمد آل ثاني وذلك في الفترة ما بين الأول والثاني من شهر مايو المقبل في فندق ريتز كارلتون – الدوحة.

وقال الفوزان إن منتدى النجاحات الخليجية حدث إقتصادي خليجي رائد يكرم أفضل وأنجح الشركات الخليجية وفقاً لبرنامج الجائزة ومعايير لجنة التحكيم. ويركز المجلس في اختياره لأعضاء لجنة التحكيم على الأكاديميين والمتخصصين في مجال المال والأعمال. وأضاف أن لجنة التحكيم ستختار شركة واحدة من كل دولة خليجية إيماناً منها بتوسيع دائرة المنافسة وفتح المجال أمام عدد أكبر من المشاركين للفوز بجائزة النجاحات الخليجية للعام 2006.

وركّز الفوزان على أحقّية المشاركة للمؤسسات الخليجية التي لم يسبق لها نيل الجائزة بشرط أن تكون خليجية المنشأ ومقرها في إحدى دول مجلس التعاون الخليجي. وأشار إلى أن برنامج جائزة النجاحات الخليجية يتضمن أربعة معايير أساسية واربعة أخرى إختيارية للشركات المتقدمة. وتركز المعايير الأساسية على أهمية وجود ستراتيجية شاملة للشركة، وتميّز في الأداء المالي، وتوفّر قوانين وقواعد وسياسات ومعايير ثابتة للجودة، ونتائج تنشيط العمالة الوطنية وتطويرها.



فريد سعود الفوزان

أما بالنسبة للمعايير الإختيارية، فيركز المعيار الأول على تقييم الجهة وفق ممارساتها المستمرة في قياس مستوى رضى العملاء وذلك عبر إجراء دراسات حول هذا الموضوع، مع ضرورة إثبات أن الجهة قد قامت بإحداث تغييرات إيجابية حسب نتائج تلك الدراسات. ويركز المعيار الثاني على تقييم الشركة المتقدمة من خلال سياسة الإتصال الفعال (تبادل المعلومات) المتبعة داخلياً وخارجياً. أما المعيار الثالث فيركز على تقييم الشركة حسب إجمالي مشاركاتها العامة في تنمية وتطوير المجتمع، بينما يركز المعيار الرابع على تقييم الشركة وفق الجوائز التقديرية التي حصلت عليها على النطاق المحلي أو العالمي.



لقاء الأرض بالسماء.

البنك العربي يعود إلى سورية برأس مال 30 مليون دولار


علي زعيتر ومحمد هيكل يتوسطان رهيف التاسي أحد المستثمرين الرئيسيين في البنك وخليل مرقة مدير الـ E.T

بعد غياب استمر أكثر من 40 عاماً، عاد البنك العربي إلى سورية، بصيغة شركة سورية مساهمة برأس مال 30 مليون دولار، يمتلك البنك العربي (مقره الأردن) نسبة 49 في المئة منه، والباقي يتقاسمه رجال أعمال سوريين.

الإعلان عن مباشرة البنك أعماله في سورية تمّ في مطلع العام الجاري، وقال مديره العام علي زعيتر: "إن البنك يباشر عمله في سورية مستخدماً أحدث الأنظمة المصرفية، ويهدف أن يكون شريكاً في مشاريع التنمية السورية". وأوضح أن رأس مال البنك العربي – سورية يبلغ 1,5 مليار ليرة سورية.

بدوره، ذكر نائب رئيس مجلس إدارة البنك محمد هيكل أن البنك العربي يشكل علامة فارقة في مسيرة المصارف الخاصة في سورية منذ إصدار قانون المصارف في العام 2001، فهو يعتمد في أنشطته داخل سورية على عوامل متنوعة منها مهنية البنك العربي والسمعة الكبيرة التي اكتسبها طيلة السنوات الماضية. واعتبر أن البيئة السورية بيئة محفّزة وإيجابية، نظراً للطاقات الكبيرة والواعدة التي يمتلكها الاقتصاد السوري. وأشار إلى أن البنك سيشهد هذا العام افتتاح عدد من الفروع في المدن السورية المختلفة.

...والموافقة على تأسيس

بنك سوريا والخليج

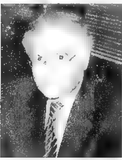
وافق مجلس الوزراء السوري على تأسيس مصرف خاص في سوريا تحت إسم "بنك سوريا والخليج". يساهم في البنك كل من بيت الاستثمار العالمي "جلوبل"، وشركة الفتوح الكويتيتان، و"فيرست ناشيونال بنك" اللبناني، وذكرت مصادر رسمية سورية انه سيتم قريبا استكمال اجراءات الترخيص والتأسيس.

مصرف الشامل:
استثمارات عقارية في الصين

أعلن مصرف "الشامل" البحريني عن إطلاق استثمار اسلامي جديد في سوق العقارات الصينية تحت إسم "مضاربة الشامل". وتبلغ قيمة الاستثمار 100 مليون دولار، ويعتبر أول استثمار إسلامي في سوق العقارات الصينية. وسوف تُستثمر أموال "مضاربة الشامل" في شركات ومشاريع عقارية متنوعة.

و قال الرئيس التنفيذي لمصرف لشامل محمد حسين: "ان للمصرف قام بجهود مكثّفة لمعرفة مدى تأثير القيود والقوانين على الاستثمار الأجنبي في الصين، وخلص إلى سلامة عملية الاستثمار الراهنة ما يحفظ حقوق المساهمين".

د.هنري عزام رئيسا لمجلس إدارة بورصة دبي العالمية


د. هنري عزام

أعلنت بورصة دبي العالمية (DIFX) عن تولي د. هنري توفيق عزام منصب رئيس مجلس الإدارة خلفاً لـ لينتون جونز الذي تنحى نهاية شهر ديسمبر الماضي، بعد اكمال عقد عمله. علماً انه سيبقى عضواً في مجلس الإدارة.

وقال د. عزام "إن بورصة دبي العالمية تعتبر مشروعاً استثنائياً بكل المعايير وتنطوي على إمكانيات كبيرة من شأنها أن تعزز اقتصاد المنطقة التي يغطيها نشاطها. واعتبر ان التحدي الآن هو إدراج الأسهم والسندات والصكوك التي تصدرها كبريات الشركات العربية، إضافة إلى جذب بنوك الاستثمار العربية والعالمية لتجعل من بورصة دبي العالمية محط اهتمامها وإحدى ركائز أعمالها".

وشغل د. هنري عزام منصب الرئيس التنفيذي لشركة "أموال إنفست" المتخصصة بأعمال بنوك الاستثمار وتتخذ من عمّان مقراً لها، كما أنه عضو في مجلس إدارة الخطوط الجوية الملكية الأردنية، ونائب رئيس مجلس إدارة "ماجد الفطيم للاستثمارات" في دبي. كما يرأس مجلس إدارة شركة موبايلكم التابعة لشركة الاتصالات الأردنية. ويعد د. عزام واحداً من كبار الاقتصاديين وله 5 كتب حول الاقتصاديات وأسواق رأس المال في المنطقة العربية.

فاطمة البدر
رئيسة تنفيذية لشركة المباني

أعلن رئيس مجلس إدارة شركة المباني محمد عبدالعزيز الشايع انضمام فاطمة محمد البدر إلى الشركة، وتتولى اعتباراً من فبراير الحالي منصب الرئيسة التنفيذية للشركة.

وبدأت البدر حياتها العملية في بنك الكويت الوطني العام 1992 متداولة قطعاً في دائرة الخزينة، ثم انتقلت لتعمل محللاً مالياً في الإدارة الدولية لبنك الكويت والشرق الاوسط. وفي العام 1997 انتقلت إلى بنك الخليج لتشغل منصب مديرة للعلاقات في قطاع تمويل الشركات. وفي فبراير 2004 تمّ استقطابها كأول كويتية لمجموعة CITIGROUP حيث شغلت منصب نائب رئيس لمنطقة الخليج في CITIGROUP PRIVATE BANK فرع المملكة المتحدة.

والبدر خريجة جامعة George Washington University وتحمل شهادة في التمويل وأخرى في الاقتصاد.

لقاء الأداء بالرحابة.

الفئة R – التورر الرياضية الكبرى. انطلاقة حدث عظيم.

• "من ولد كبيراً عاش كبيراً"، نتيجة طبيعية للقاء فريد بين عشق مرسيدس-بنز للابتكار، والمتطلبات المتجددة لكل عاشق قيادة. إنها مرسيدس-بنز الفئة R الجديدة، التي تحقق طموحنا بإرضاء طموحاتك، وتجمع مبادئ ما خلقت إلا لها. الآن ولأول مرة يمكنك الاستمتاع براحة القيادة والأداء الرشيق، فخامة الصفوف الثلاثة للمقاعد والتصميم الديناميكي، الأداء على الطرقات بدفع رباعي دائم. كل ذلك بلا تفريط بأدق التفاصيل.

• لقد تحقق المستحيل بلقاء ثلاث فئات سيارات، لخلق مفهوم جديد تماماً: تورر رياضية كبرى، جمعت أرقى ميزات كل فئة بخصوصية وتفرّد. فأصبحت مرسيدس-بنز الفئة R حلاً ملهماً ومنطقياً لكل احتياجاتك. إنه ميلاد مفهوم جديد في عالم السيارات، قدّر له النجاح منذ البداية. واليوم، أنت على موعد مع انطلاقة حدث عظيم.

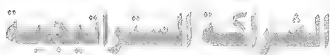


Mercedes-Benz

* أسعار الفئة R بالمواصفات الخليجية تبدأ من ٦٣١٠٠ دولار أميركي. للمزيد من المعلومات أو لتجربة قيادتها ما عليك إلا زيارة معارض وكلائنا المعتمدين.



بنك عوده - مجموعة هيرمس



بيروت – بهيج أبو غانم
القاهرة – محمود عبد العظيم

إذا كان العام 2005 حمل على الرغم من مآسيه، العديد من المؤشرات الاقتصادية الإيجابية، فإن العام 2006 شهد في شهره الأول، بل في أيامه الأولى، باكورة إيجابيات جديدة مرتقبة تأتي لتؤكد بأن الأسواق في لبنان تسير في خط معاكس للخط السياسي القائم وللأجواء المشحونة منذ اغتيال الرئيس الشهيد رفيق الحريري قبل نحو عام.

وهذه الباكورة تترجمت في السادس من يناير الماضي بصفقة ضخمة انجزها بنك عوده – مجموعة عوده سرادار، أحد أكبر المصارف اللبنانية، مع مجموعة "إي أف جي هيرمس" القابضة EFG Hermes Holding المصرية، وتقضي هذه العملية وهي الأضخم في القطاع المصرفي اللبناني، بتملك المجموعة المصرية لـ7,5 ملايين سهم في بنك عوده بقيمة 450 مليون دولار، تأتي ضمن طرح البنك 10 ملايين سهم بهدف زيادة أمواله الخاصة بأكثر من 600 مليون دولار لتصل إلى نحو 1,5 مليار دولار أميركي، وبحسب بيان صادر عن البنك فإن مساهمة المجموعة المالية – هيرمس القابضة سوف تشكل 20 في المئة من إجمالي الأسهم العادية بعد الزيادات.

وهذه العملية التي تعتبر أكبر استثمار مباشر في القطاع المصرفي، بل في الاقتصاد اللبناني، وأكبر استثمار مباشر للمجموعة المالية المصرية، استحوذت على اهتمام الوسط المصرفي لما تنطوي عليه من دلالات ومعان، ولما لها من انعكاسات بالغة الأهمية بالنسبة إلى القطاع المصرفي خصوصاً، وإلى الاقتصاد اللبناني ككل.

فماذا تعني هذه العملية التي تشكل تحالفاً ستراتيجياً بين المجموعتين، بالنسبة إلى بنك عوده، وبالنسبة إلى مجموعة هيرمس؟ وكيف تبدو آفاق التعاون والتكامل بينهما؟ ثم ماذا تعني هذه العملية بالنسبة إلى القطاع المصرفي اللبناني وما هي انعكاساتها على مؤسساته؟

التوسّع الإقليمي

من الواضح أن خطوة مجموعة بنك عوده – سرادار باتجاه تعزيز الأموال الخاصة، تستهدف استكمال مستلزمات خطة التوسع الإقليمي التي شكلت ستراتيجية بدأها البنك قبل 5 سنوات، وحقق من أجلها سلسلة من الخطوات المتتالية. وقد لخص رئيس مجلس إدارة ومدير عام بنك عوده – مجموعة عوده سرادار، ريمون عوده أهداف هذه العملية فقال: "... نحن على يقين من أن تعاوناً ستراتيجياً مشتركاً ووثيقاً سوف يتطور بين المؤسستين في إطار ستراتيجياتهما الخاصة بالتوسع الإقليمي، وإن رفع الأموال الخاصة لبنك عوده إلى 1,5 مليار دولار سوف يعزز مكانته المالية ويسرع تنفيذ سياسته التوسعية الإقليمية..."


ريمون عوده


خلال المؤتمر الصحفي للإعلان عن الصفقة

أما الرئيس التنفيذي لمجموعة عوده سرادار سمير حنا فأوضح أن "التوجه نحو الخارج لا يشبه التوجه في السبعينات نحو أوروبا، لأنه يتركز حالياً في اتجاه السودان والجزائر ومصر ليغطي كامل منطقة شمال أفريقيا والخليج العربي" وشدد على الحاجة إلى رساميل مهمة لتكون الخطوات كبيرة،

التوسع باتجاه الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والأولوية لمصر والسودان والجزائر

مشيراً إلى أن بنك عوده هو "أكبر مؤسسة عاملة في القطاع الخاص في لبنان من حيث عدد مستخدميها البالغ نحو 2400 موظف".

البناء الذاتي


سمير حنا

ويؤكد بنك عوده أن أهمية هذه الخطوات تكمن في ما سبقها من الخطوات التي لولاها لما كان لزيادة الأموال الخاصة أي معنى ولا أي هدف محدد. وقد تولى شرح هذه الخطوات وبالتفصيل المستشار الستراتيجي لرئيس مجلس الإدارة وعضو المجلس د. فريدي باز فقال: "اتبع البنك على مدى السنوات الخمس الماضية سياسة توسع ونمو طموحة، حيث قمنا بعملية إعادة هيكلة جبارة كلفتنا كثيراً. فقد وسعنا الشبكة لتغدو الأوسع في لبنان، وطوّرنا البنية التحتية والمعلوماتية والاتصالات، وعزّزنا الموارد البشرية، ووسّعنا مروحة الخدمات والمنتجات، وصارت لدينا القيادة في العديد من النشاطات المصرفية مثل الأسواق المالية والتجزئة والخدمات المصرفية الخاصة. وكل ذلك بهدف تنويع الخدمات ومصادر الدخل لتعزيز المناعة الإجمالية للبنك في ظل وضع لا أقول أنه ذو مخاطر متزايدة، بل في وضع يتسم بنسبة كبيرة من عدم الاستقرار في لبنان. وهذه السياسة استهدفت تحقيق المناعة من خلال تنويع مصادر الدخل حتى لا تكون للبنك تبعية لمصدر واحد أو لخدمة معينة يمكن أن تؤثر سلباً في حال حصول أي تطور معاكس".

وأضاف د. باز: "بلغت الكلفة الإجمالية لهذه الهيكلة نحو 100 مليون دولار كان منها نقداً (Net Cashout) 40 مليون دولار لشراء موجودات مصرفية (نتيجة شراء بعض المصارف)، أما الـ 60 مليوناً فتم إنفاقها على استحداث الوظائف وتأهيل البنية التحتية من تقنيات وموارد بشرية، وعلى توسيع الخدمات والمنتجات".

الموقع والمناعة

ويتابع د. باز مبيناً النتائج التي حققها البنك فيقول: "وصلنا في العام 2004، أي قبل تملك بنك سرادار، إلى أن البنك استطاع وعلى مدى السنوات 2000–2004 تحقيق نسبة نمو في الموجودات والأرباح بحدود 30 في المئة سنوياً. فخلال تلك الفترة كان متوسط نمو الموجودات في القطاع المصرفي 10,2 في المئة بينما كان النمو السنوي لبنك عوده 26 في المئة.

أما بين 2001 و2005 فقد كان نمو الأرباح لدى البنك 32 في المئة سنوياً في مقابل متوسط نمو سنوي للقطاع ككل 9,4 في المئة".

ويستنتج د. باز من هذا "أن مشروع إعادة الهيكلة أعطى نتائج مرضية جداً ليس على صعيد تمكين البنك من تحقيق نسب نمو تفوق بكثير متوسط القطاع، بل تتخطى بشكل ملحوظ النسب المحققة في أهم مصرفين منافسين، الأمر الذي جعل بنك عوده في موقع متقدم في القطاع المصرفي اللبناني".

أما بالنسبة إلى المناعة الإجمالية فقد عرضها د. باز كالآتي: "الواقع أن الأهم من تحقيق نسب النمو بهذه

أضواء على الميزانية المجمعة 2001- 2005 (مليون دولار)

	2001	2002	2003	2004	2005	متوسط النمو 2001–2005%
الموجودات	4567.2	5153.0	7096.7	10474.7	11481.3	25.9
الموجودات والموجودات المُدارة AUMs	5942.3	7627.9	9733.5	13830.4	15596.3	27.3
القروض	1160.5	1317.4	1375.9	2166.2	2478.2	20.9
ودائع الزبائن	3876.8	4238.0	5996.6	8798.3	9888.8	26.4
الأموال الخاصة	301.3	434.1	466.5	691.1	949.1	33.2
الأرباح الصافية	34.4	41.3	54.2	71.7	106.4	32.6

البرنامج التحفيزي للجهاز الإداري

قرر مجلس إدارة بنك عوده برنامجاً تحفيزياً للقيمين على إدارة البنك وموظفيه يتناول إصدار 5 ملايين سهم كحد أقصى بالقيمة الإسمية بحيث ستكون حصة هذا البرنامج نحو 15 في المئة من الأسهم.

وسيتم خلال شهر فبراير الجاري من قبل مجلس الإدارة والجمعية العمومية للمساهمين شروط وآلية هذا البرنامج بما فيه معايير منح الأسهم العادية (أو إيصالات الإيداع العمومية GPRs) للمديرين والموظفين.

وأعرب رئيس مجلس الإدارة ريمون عوده عن يقينه بأن هذا البرنامج التحفيزي سيخلق دوافع إضافية لكوادرنا الإدارية ولسائر موظفينا في سبيل المزيد من تحسين الأداء ومن التوفيق بين مصالحهم ومصالح المساهمين.

ورأى د. فريدي باز: "إن هذه الخطوة ربما غير مسبوقة في القطاع المصرفي وهي تعكس إدراك الإدارة لأهمية العنصر البشري..."

32 في المئة المتوسط السنوي لأرباح بنك عوده بين 2001 - 2005

بنك عوده يحقق مناعة ذاتية عبر الهيكلة وتنويع مصادر الدخل

الوتيرة هو أن الأرباح أصبحت متوازنة أكثر من حيث توزيعها على وظائف جديدة.

ففي العام 2001، شكل هامش الفائدة 75 في المئة من إجمالي الدخل في مقابل 25 في المئة من الإيرادات غير الفوائدية. كما أن 80 في المئة من أصل الـ 25 في المئة كان مرتبطاً بالميزانية أي من عمليات تمويل التجارة من خلال الاعتمادات LCs والكفالات LGs.

أما في العام 2005، فإن الدخل من غير الفوائد شكل 40 في المئة من الإجمالي، ومن أصلها 25 في المئة فقط مرتبط بحسابات الميزانية، والباقي موزع على الوظائف الجديدة التي تم استحداثها أي من صيرفة التجزئة والأسواق المالية والخدمات المصرفية الخاصة (Private Banking) والخدمات الاستثمارية (Investment Banking) وبالتالي، فإن سياستنا حققت نمواً ومناعة في آن، حيث أن المناعة تكون أقوى كلما كان توزيع مصادر الدخل أكثر تنوعاً وتوازناً".

التوسّع في الأسواق

وبعد تعزيز الموقع المحلي وتوفير المناعة الإجمالية، يكمل د. باز حديثه قائلاً: "عندما وصلنا إلى هذا المستوى، تساءلنا ما هي خطة البنك من العام 2005 وما بعده؟ وكان القرار المضي في خط التنويع في مصادر الدخل ولكن ليس من خلال الأعمال Business بل من خلال الأسواق (Markets). من هنا كانت استراتيجية التوسع الإقليمي التي تحدثنا عنها غير مرة. بدأت بالأردن ثم سورية، وحصلنا مؤخراً على ترخيص لمصرف في العراق ونأمل أن نبدأ العمل خلال هذا العام انطلاقاً من منطقة كردستان. ولدينا اهتمام مباشر في مصر حيث دخلنا في مزايدة لشراء بنك مصري وستظهر النتائج قريباً. كما تقدمنا برخصة بنك استثمار في المملكة العربية السعودية نأمل الاستحصال عليها خلال شهرين كحد أقصى لنبدأ العمل تحت مظلة هيئة الأسواق المالية في المملكة".


د. فريدي باز

وأوضح د. فريدي باز أنه يجري حالياً الاستقصاء عن أسواق جديدة ضمن 3 محاور هي بحسب تصنيفنا: شمال أفريقيا والأولوية للجزائر والسودان، وفي الشرق الأدنى (تم التواجد في سورية والأردن وعبره إلى فلسطين والعراق). أما في الخليج فثمة توجه مختلف من حيث النشاط يتركز على الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الموجودات والهندسة المالية والاستشارات المصرفية.

الأولوية لمصر

ويقول د. باز أن خطة التوسع تم تحديدها وفقاً لأولويات وضعت في خريطة يجري عرضها في كل حملات التسويق التي يقوم بها البنك، وأضاف: "الأولوية المطلقة هي للسوق المصرية نظراً إلى أهميتها وإلى موقعها الستراتيجي. فما يحدد اهتماماتنا يرتكز على ثلاثة عناصر أساسية هي:

– أن يتخطى عدد السكان الـ 15 مليون نسمة.

– أن يكون الدخل الفردي بحدود 1500 دولار وما فوق.

– أن تكون هذه السوق شهدت على مدى الـ 4-5 سنوات الماضية متوسط نمو سنوي يراوح بين 4 و5 في المئة. وهذه العناصر متوافرة في السوق المصرية من خلال ناتجها المحلي (نحو 100 مليار دولار) أو عدد سكانها (70 مليوناً) أو فورتها الاقتصادية وسياساتها الإصلاحية...".

التحديات

على الرغم من أهمية الصفقة وريادتها بالنسبة لبنك عوده وللقطاع المصرفي اللبناني، فإن هذه العملية تضع البنك أمام تحديات عدة كما أمام فرص جديدة ومتنوعة، وتستدعي هذه التحديات عدداً من الملاحظات والمعطيات أهمها الآتي:

أولاً: دخول هذه المساهمة المصرية إلى قاعدة من المساهمين المتنوعين في بنك عوده تضم 1800 مساهم، مع الإشارة وحسب مصادر البنك أن 51 في المئة من الملكية – قبل العملية – تعود إلى مساهمين خليجيين لا سيما الكويت والسعودية والإمارات، وهذا التنوع بقدر ما يرسخ انتفاء الطابع العائلي عن المؤسسة، فإنه يتطلب استمراراً للتناغم والانسجام مع المساهمين الأساسيين على الأهداف والأولويات.

ثانياً: إن نجاح هذا التحالف رهن بقدرة البنك ومجموعة هيرمس معاً على ولوج أسواق عربية جديدة تحقق قيمة مضافة للطرفين، وهذا الولوج دونه مخاطر لا سيما في بعض الأسواق العربية الناشئة، فضلاً عن تحديات المنافسة مع البنوك القائمة في هذه الأسواق.

ثالثاً: إن زيادة الأموال الخاصة بهذا المقدار القياسي يرتب تحدياً لجهة الحفاظ على معدلات العائد على حقوق المساهمين، بحيث يفترض أن تترافق الزيادة في رأس المال مع زيادة مناسبة في العائد، فضلاً عن أهمية تحقيق التوازن بين الإيرادات والنفقات.

رابعاً: إن من أهم التحديات التي تواجه التحالف تكمن في قدرته على دخول أسواق الخليج المتطورة مصرفياً ومالياً، واختيار النشاطات المجدية التي يتوفر للتحالف فيها مزايا تنافسية، ولا شك أن ذلك سيبرز من خلال السوق السعودية حيث سيكون هناك قريباً تواجد مباشر لكل من البنك والمجموعة من خلال تأسيس شركة مالية.

الحاجة إلى الرسملة

وخلص باز إلى القول: "إن التدرج من تعزيز المناعة الإجمالية، إلى ترسيخ الموقع في السوق المحلية، كان من الطبيعي أن يقود إلى اعتماد خطة التوسع الإقليمي للحفاظ على الموقع الذي بات يحتله البنك، والذي بات يشكل تحدياً لجهة تطويره

ترخيص في العراق لبنك عوده ومباشرة العمل هذا العام من كردستان

سواء على الصعيد المحلي أو الخارجي. ومثل هذا الخروج إلى أسواق جديدة والانتشار فيها يتطلب قدرات مالية كبيرة ومرنة تمكن البنك من منافسة المصارف القائمة والمرتقبة. ولذا فإن هذه الخطة كانت تحتاج إلى تقوية "عضلات" البنك من خلال زيادة أمواله الخاصة". ويضيف: "إن رساميل المصارف اللبنانية لا تتجاوز نسبة 6 في المئة مقارنة بالمستويات الإقليمية أو بأسواق مشابهة حيث تصل إلى 12 في المئة. فحجم رأس مال أول مصرف سعودي يمثل 140 في المئة من الرساميل المجمعة للقطاع المصرفي اللبناني. واعتبر أن تفعيل مواقع المصارف اللبنانية في الأسواق الإقليمية أمر مفروض عليها وهو بمثابة قدر وليس خياراً".

لماذا هيرمس؟

إلا أن هذا العرض المفصل عن خطة بنك عوده إنما يقود إلى السؤال الأساسي وهو: لماذا اختيار هيرمس شريكاً ستراتيجياً وعبر عملية أدت إلى زيادة الأموال الخاصة إلى 1,5 مليار دولار؟ وما هي مجالات التناغم (Synergy) والتعاون بين المؤسستين؟

يقول باز: "الواقع أن ثمة تواصلاً قديماً بين المجموعتين بدأ في العام 2002، حيث اعتمدنا مجموعة IFG Hermes كمستشار مالي لبنك عوده، عندما دخلنا في استدراج عروض لشراء بنك "مصر أميركا" ولم يكتب لنا النجاح في حينه لاعتبارات عدة لا مجال لذكرها، ولكن من بينها أن البنك المركزي المصري كان عامذاك في صدد إنجاز قانون جديد للمصارف يحدد توجهات عدة ومن ضمنها كيفية تفرغ القطاع العام عن حصصه في البنوك المشتركة.

وعلى الرغم من ابتعادنا المؤقت عن السوق المصرية فقد استمر التواصل في ما بيننا وأخذ يتوثق يوماً بعد يوم حيث اكتشفنا أن هناك تناغماً وتفاعلاً متبادلاً. ويمكنني القول أن أهم تناغم هو التناغم الإنساني، لأن العمل المصرفي هو حصيلة عمل بشر قبل أن يكون حصيلة رأس مال. وقد نشأت بين المجموعتين علاقات إنسانية تقوم على مضامين الوعي والثقافة والنظر إلى تقييم المخاطر، الأمر الذي أظهر لنا أن تفكيرنا شبيه بتفكيرهم، ولديهم إدارة شبيهة كثيراً بإدارتنا، وعندهم رؤية قريبة من رؤيتنا، وينفذون توسعاً إقليمياً في مجال الصيرفة الاستثمارية شبيهاً إلى درجة كبيرة بخطة توسعنا في مجال الصيرفة التجارية".

وتابع باز: "من خلال لقاءاتنا المتواصلة بدأنا نشعر

تحديات أمام القطاع المصرفي اللبناني

لعملية بنك عوده - مجموعة هيرمس - انعكاسات وتأثيرات تتخطى نطاق البنك لتطال القطاع المصرفي ككل، فضلاً عن الاقتصاد اللبناني، ومما لا شك فيه أن حصول هذه العملية وفي هذا الوقت بالذات يطرح الملاحظات الآتية:

على الصعيد المصرفي

فعلى الصعيد المصرفي ككل يمكن التوقف عند النقاط الآتية:

1 - إن إتمام هذه العملية بعد أسابيع قليلة على تملك دولة قطر للبنك اللبناني للتجارة BLC، تؤكد جاذبية هذا القطاع، وقدرته على استقطاب المستثمرين العرب والأجانب على الرغم من المخاطر السيادية للدولة اللبنانية والتي يتحملها القطاع باعتباره حاملاً لأكثر من نصف الدين العام اللبناني.

2 - إن العمليتين معاً لا بد أن تشكلا حافزاً للمؤسسات المصرفية الأخرى من أجل تعزيز أموالها الخاصة، وتأمين وفورات الحجم الكافية والتي تسمح لها بالتوسع الخارجي، لا سيما في ظل السيولة الفائضة في البلدان النفطية العربية جراء ارتفاع أسعار النفط، والباحثة عن فرص مجزية للاستثمار.

3 - إن القطاع المصرفي بدأ يشهد مبادرات بالاتجاه نفسه حيث يعتزم بنك لبنان والمهجر وبنك بيبلوس تنفيذ زيادات لا يستهان بها على رأس مال كل منهما، علماً أن هذين المصرفين يشكلان مع بنك عوده المصارف الثلاثة الأولى في لبنان. ولا شك أن عدوى التوسع لن تقتصر على هذه المصارف وحدها بل ستشمل المصارف الأخرى الرئيسية حيث بدأت تظهر بوادر التوسع في عدد منها ولو بمستويات وأحجام مختلفة.

4 - إن القطاع المصرفي الذي تقدّر موجوداته بنحو 3,5 مرات حجم الناتج المحلي الإجمالي اللبناني أصبح التوسع الإقليمي بمثابة قدر مفروض عليه. إن ظروف المرحلة الراهنة تشكل توقيتاً مناسباً لهذا التمدد نتيجة لتوافر السيولة، وانكفاء المصارف الأجنبية تجنباً لتبعات متطلبات "بازل 2" ونظراً إلى المزايا التفاضلية للمصارف اللبنانية في التواجد في أسواق متنوعة بخلاف قطاعات مصرفية أخرى، لا سيما المكتفية بأسواقها المحلية.

5 - إن عملية الاستعداد لزيادة الأموال الخاصة والتوسع الإقليمي باتت تفرض على المصارف الدخول إلى البورصة من الباب الواسع وإدراج كامل أسهمها على غرار القرار الذي اتخذه بنك بيبلوس مؤخراً وسيتم تنفيذه خلال أسابيع قليلة. وهذا الأمر يقتضي إعادة هيكلة السوق المالية لا سيما لجهة الفصل بين إدارة البورصة وسلطة الرقابة على غرار ما هو حاصل في العديد من البورصات.

على الصعيد الاقتصادي

أما على الصعيد الاقتصادي بما في ذلك السلطة النقدية فإن العملية باتت تطرح النقاط الآتية:

1 - انتهاج سياسات داعمة وواضحة لتشجيع قيام الوحدات المصرفية الكبيرة، والحفز بالتالي على تحقيق عمليات دمج بين المصارف العشرة الأولى.

2 - السماح للمصارف اللبنانية باستخدام جزء من مواردها في الخارج وبشروط أكثر يسراً من تلك المعتمدة حالياً.

3 - إعادة هيكلة المؤسسات وإعادة بنائها بحيث تغدو قادرة على اجتذاب الاستثمارات بدل أن تتوجه إلى القطاع العقاري وإلى الإيداعات المصرفية.

بأهمية الآراء التي كنا نتبادلها، ولمسنا أن هناك قيمة مضافة لكل منا، خلقت نوعاً من الحاجة المتبادلة".

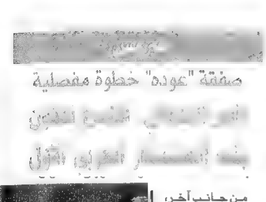
مجالات التعاون

واستدرك باز قائلاً: "إن التقارب الإنساني أمر مهم لكنه بالطبع ليس كافياً، لكن هذه الخلفية ساعدتنا على اكتشاف مجالات التعاون والتكامل بين نشاط هيرمس الاستثماري ونشاط بنك عوده التجاري. فنحن كمصرف تجاري نواجه أموراً استثمارية نضعها جانباً، وهم كمصرف استثماري يواجهون زبائن لديهم حاجات تجارية ليسوا قادرين على تلبيتها. وهذا التعاون يمكن اعتماده في معظم الأسواق لا سيما في منطقة الخليج حيث أن كل مستثمر لديه احتياجات للصيرفة التجارية وبمبالغ لا يمكن تلبيتها من مصرف واحد، الأمر الذي يفسح في المجال أمامنا للقيام بعمليات تمويل مشتركة، ناهيك عن احتياجات التسليف التي يمكننا القيام بها من خلال نشاط مجموعة هيرمس في عمليات الوساطة التي تسعى إلى تطويرها لا سيما في هذه المرحلة".

زيادة الأموال الخاصة لبنك عوده تخلق سباقاً بين المصارف اللبنانية الرئيسية

وقال د. باز أن هذا الحوار أثمر إنجاز هذه العملية بعدما أعربت المجموعة عن رغبتها في المساهمة بزيادة رأس المال بمبلغ 450 مليون دولار، التي رحبنا بها بحيث بات في الإمكان التركيز على نشاطنا التجاري مع توافر شريك ستراتيجي يتكامل معنا في نشاطه الاستثماري.

وخلص باز إلى القول: "إننا ننظر إلى هذا التعاون على أنه شراكة ستراتيجية فنحن نسعى لأن نكون مصرفاً عربياً إقليمياً ومجموعة هيرمس المالية تسعى، وقد بدأت، لأن تكون مصرفاً استثمارياً عربياً. ومن المقرر أن يكون للمجموعة مقعدان في مجلس إدارة بنك عوده نأمل أن يشغلهما الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب".



من جانب آخر، ماذا تعني عمليات التحالف الستراتيجي بالنسبة إلى مجموعة EFG Hermes؟ وكيف تنظرون إلى أوجه التعاون والتناغم القائمة؟


ياسر الملواني

رئيس مجلس الإدارة ياسر الملواني قال لـ "الاقتصاد والأعمال": "أن هذه الصفقة تمثل خطوة مفصلية في ستراتيجية التوسع الإقليمي للمجموعة وبداية للدخول في عمليات استثمار مباشرة في عدد من الأسواق العربية". وأوضح "أن العملية نتيجة طبيعية لنمو رأس المال السوقي للمجموعة والذي قفز إلى مليارَي دولار، الأمر الذي دفعنا للبحث عن مجالات يمكن استثمار هذا النمو فيها. وبما أن نشاطنا الرئيسي هو بنوك الاستثمار فقد بحثنا في هذا المجال ولم نجد مؤسسات كثيرة مماثلة، فنظرنا بالتالي إلى البنوك التجارية، وقررنا شراء أحد هذه البنوك إما عن طريق الاستحواذ الكامل أو عن طريق شراء حصة مؤثرة، وذلك ضمن مواصفات تتعلق بوجود إدارة محترفة، وقادرة على النمو الذاتي ومتواجدة في أكثر من بلد".

■ **وهل تحققت هذه المواصفات في بنك عوده؟**

□ بالطبع لأننا عندما استعرضنا خارطة البنوك التجارية في المنطقة جاء بنك عوده في المقدمة لأسباب عدة منها حجمه الكبير وإدارته الجيدة التي تحقق فيها شرط الاحتراف وكذلك الانتشار الجغرافي بالإضافة إلى التقييم حيث كان سعر البنك مغرياً بالنسبة لنا. وفوق كل ذلك وقبله هو أن "عوده" سيتيح لنا فرصة تكامل الأدوار إقليمياً.

■ **ولكن عوده بنك لبناني وأنتم تدركون المصاعب التي تكتنف السوق اللبنانية في هذه المرحلة بسبب عدم الاستقرار السياسي؟**

□ نعم ندرك أن هناك مصاعب تكتنف الأجواء اللبنانية بصفة عامة في هذه المرحلة، ولكننا نرى أن المصارف اللبنانية أثبتت قدرة هائلة على الاستمرار والنمو رغم سنوات الحرب. ونحن ليس لدينا مشكلة في

بنية المساهمين كما في 2006/1/19

المساهمون	أسهم عادية	%	أسهم تفضيلية	%	الإجمالي	%
دوتشه بنك تراست أميركا(GDRs)	7.261.927	31.90	-	0.00	7.261.927	23.88
عائلة عوده	2.482.789	10.91	7.925	0.10	2.490.714	8.19
سرادار القابضة	2.053.062	9.02	-	0.00	2.053.062	6.75
عائلة الصباح	1.918.306	8.43	20.000	0.26	1.938.306	6.37
عائلة الحميزي	1.923.405	8.45	45.000	0.59	1 968.405	6.47
المساهمون السابقون في ليبانون إنفست	1.240.974	5.45	264.871	3.46	1.505.845	4 95
الشيخ دياب بن زايد آل نهيان	1.580.496	6.94	-	0.00	1.580.496	5.20
عائلة خوري	755.571	3.32	117.000	1.53	872.571	2.87
عائلة بولس	411.173	1.81	-	0.00	411.173	1.35
أعضاء آخرون في مجلس الإدارة	115.438	0.51	-	0.00	115.438	0.38
موظفو بنك عوده	44.861	0.20	96.845	1.27	141.706	0.47
مساهمون آخرون (أكثر من 1500 شخص)	2.978.238	13.08	7.098.359	92.79	10.076.597	33.13
إجمالي الأسهم	22.766.240	100.00	7.650.000	100.00	30.416.240	100.00

أن نواجه مصاعب ما في سوق ما أو نمر بعثرات ولا مانع لدينا من تقديم دعم لحلفائنا الستراتيجيين عندما يواجهون هذه العثرات طالما كان تقديرنا للأوضاع جيداً على المدى المتوسط. وهذه النظرة تنطبق تماماً على السوق اللبنانية التي نراها واعدة ومليئة بالفرص المستقبلية الجيدة.

تكامل

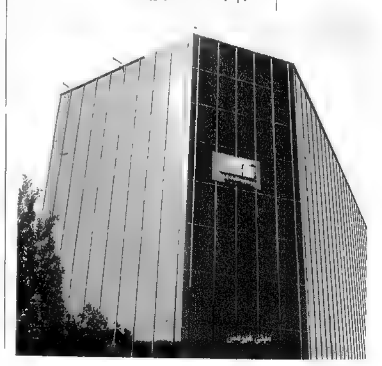
■ **إذاً ما هي أوجه التكامل والتناغم بين هيرمس وبنك عوده على صعيد هذه الرؤية؟**

□ هناك الكثير من المجالات التي تتيح للطرفين فرصة تكامل النشاط. فالمجموعة المالية يمكن أن تبيع منتجات إدارة الأصول عن طريق فروع بنك عوده. وفي عمليات الاستحواذ الكبيرة يمكن أن يوفر البنك آلية تمويل ويمكن أن يتلقى الاكتتابات ويمكن أن تدير صناديق استثمارية ومحافظ أوراق مالية تابعة للبنك وأيضاً عشرات من الأنشطة الأخرى التي يمكن أن تظهر تباعاً في المستقبل.

الملواني: استثمارنا في عوده ستراتيجي ولا نستهدف البيع في وقت لاحق

■ **كيف سيتم تمويل هذه الصفقة؟**

□ قررنا زيادة رأس مال المجموعة بمبلغ 450 مليون دولار يوازي قيمة الصفقة وستتم الزيادة من خلال طرحين، الأول خاص بشريحة مالية تقدر بنحو 300 مليون دولار وذلك وفقاً للسعر العادل للسهم والذي سوف يتحدد في جمعية عمومية تعقد لهذا الغرض بينما سيكون هناك طرح عام لشريحة أخرى من زيادة رأس المال قدرها 150 مليون دولار وهذه سوف تطرح للاكتتاب العام لقدامى المساهمين بالقيمة الإسمية للسهم البالغة خمسة جنيهات.





استثمار ستراتيجي

■ **وهل تعتزمون طرح جزء من الحصة التي تم شراؤها في عوده للبيع في مرحلة لاحقة؟**

□ لا نعتزم بيع أي جزء من هذه الحصة لأنها بالنسبة لنا استثمار ستراتيجي وليس استثمار محفظة فهو استحواذ لا يستهدف البيع في وقت لاحق.

■ **هل هذه العملية تمثل أول استثمار مباشر لـ"هيرمس"؟**

□ سبق لنا الدخول في عدد من عمليات الاستثمار المباشر في السوق المصرية وكان من أبرز هذه العمليات صفقة الاستحواذ على شركة (فليمنغ) في العام 2001 ولكننا قررنا إعادة النظر في صياغة سياستنا الاستثمارية بحيث لا ندخل في استثمارات مباشرة إلا في الأنشطة المكملة لنا وفي مؤسسات مالية جيدة خصوصاً وأن لدينا قطاعاً كاملاً يدير صناديق للاستثمار المباشر قوامها نصف مليار دولار. وهذه الاستثمارات نديرها لصالح عملائنا ومن الطبيعي أننا لن ننافس أنفسنا.

طموح له مؤهلات

■ **يبدو للمتابع لرحلة الصعود الإقليمي للمجموعة المالية أنها تطمح لأن تصبح البنك الاستثماري العربي الأول، فما هي الأسس التي تستند إليها هيرمس في هذا الطموح الكبير؟**

□ بالطبع نحن نسعى ونخطط لأن تصبح بنك الاستثمار الأول في المنطقة العربية. وهذا الطموح يستند إلى عدد من الحقائق في مقدمها: أننا المؤسسة الاستثمارية الوحيدة التي وصلت إلى هذا الحجم المالي ولدينا جهاز بشري عالي الكفاءة قوامه 400 موظف، كما أن هيرمس تعمل وتتواجد في شتى الأسواق العربية وبحوثنا الميدانية تغطي أسواق المنطقة كافة، وخبراتنا تتراكم بعدما أنجزنا عدداً كبيراً من عمليات الطرح الضخمة، ومن ثم نظن أننا نمتلك مؤهلات هذا الطموح. ■

بنك لبنان والمهجر يتجه لزيادة رأس المال

وضع بنك لبنان والمهجر على جدول أعمال الجمعية العمومية للمساهمين المقررة في 16 فبراير بنداً يتعلق بزيادة رأس مال البنك، تنفيذاً لقرار اتخذه مجلس الإدارة نهاية العام الماضي.

وكانت هذه الخطوة منتظرة بعد إقدام البنك على شراء بنك مصر رومانيا في مصر الذي بات يحمل إسم "بلوم مصر" بقيمة تجاوزت الـ100 مليون دولار. إلا أن الزيادة المرتقبة في رأس المال تتجاوز متطلبات شراء البنك المصري لتأتي في إطار خطة التوسع التي ينتهجها بنك بلوم BLOM منذ فترة.

ولم يتم الإعلان رسمياً عن طبيعة الزيادة المقترحة على الجمعية العمومية، إلا أنه رشح من أوساط مطلعة أنه سيتم طرح زيادة بمقدار 3 ملايين سهم (إيصالات إيداعات عمومية GDRs) على أن يتولى ترتيب الإصدار بنك أوف نيويورك.

وعُلِمَ أن الإصدار سيتم خلال شهر فبراير وبالتالي فإن قيمته تبقى رهناً بسعر السهم الذي يكون متداولاً خلال فترة الإصدار.

من جهة أخرى أضاف بنك لبنان والمهجر (BLOM) إلى ميزانيته المجمعة للعام 2005 موجودات ومطلوبات بنك بلوم مصر (Blom Egypt) الذي انضم إلى المجموعة خلال الفصل الأخير من العام الماضي وذلك بعد شراء كامل أسهم بنك مصر رومانيا تقريباً.

وقد باشر البنك عمله بإدارته الجديدة بعد أن تم انتخاب مجلس إدارة للبنك برئاسة **سعد الأزهري** وضم السادة: **إلياس عرقتنجي** نائباً للرئيس وعضواً منتدباً، والأعضاء: **د. فادي عسيران** (مدير عام بنك لبنان والمهجر للأعمال)، **سمير قسيس**، **عبد الرحمن بركة**، (الرئيس السابق للبنك)، **وشاكر عبدالله**.

كما تم انتداب فريق من موظفي البنك الأم في لبنان إلى مصر لتولي بعض المهام الأساسية في البنك كمدراء أو رؤساء وحدات.

بلوم مصر: 15 مليون دولار تقديرات أرباح العام الأول

وتوقع رئيس مجلس إدارة بنك بلوم مصر سعد الأزهري أن يحقق البنك في عامه الأول أرباحاً صافية لن تقل عن 15 مليون دولار باعتبار أن البنك كان عاملاً ويملك قاعدة زبائن ومودعين ولديه 8 فروع في مصر و3 فروع في رومانيا.

وأوضح الأزهري أن "بلوم مصر" سيركز على صيرفة التجزئة والشركات وسيركز في المرحلة الأولى على أفراد الجاليات العربية المتواجدة في مصر، مع اتجاه لزيادة عدد الفروع خلال العام 2006، وبواقع فرعين على الأقل.



سعد الأزهري

التوسّع سورياً وأردنياً

وتأتي خطوة "لبنان والمهجر" في دخول السوق المصرية تتويجاً لسياسة التوسّع التي بدأها البنك في السنوات الماضية حيث افتتح في العام 2003 بنك سورية والمهجر في سورية حيث بدأ يتوسع بسياسة التفريع لتشمل عدداً من المدن السورية؛ كما افتتح في العام 2004 فرعاً في الأردن، وهو يستعد حالياً لافتتاح فرعين إضافيين في العاصمة عمّان أحدهما سيبدأ قريباً.

وينطلق التواجد العربي لبنك لبنان والمهجر من تواجد قديم في دولة الإمارات العربية المتحدة يرقى إلى سبعينات القرن الماضي، حيث للبنك فرعان في دبي والشارقة تحت مسمى بنك بانوراب التابع للمجموعة والقائم في فرنسا. وبذلك فإن لبنك لبنان والمهجر حالياً أوسع تواجد عربي بين المصارف اللبنانية. ■

بنك بيبلوس: لزيادة رأس المال بين 300 و400 مليون دولار


فرنسوا باسيل

أعلن رئيس مجلس إدارة مدير عام بنك بيبلوس د. فرنسوا باسيل عزم البنك على زيادة رأس ماله خلال هذا العام بحيث يصل قبل نهايته إلى ما بين مليار و1,1 مليار دولار. وكان البنك زاد رأس المال مؤخراً بواقع 164 مليون دولار ليصل إلى 700 مليون من خلال إصدار أسهم أولوية عن طريق حملة الأسهم الحاليين الذين يبلغ عددهم حالياً وبحسب باسيل 4 آلاف مساهم.

وقال باسيل إن عملية الطرح هذه تستهدف اجتذاب مساهمين جدد من الخارج نظراً إلى فائض الأموال المتوافرة في منطقة الخليج والميل الواضح لتوظيف قسم منها في لبنان.

وأوضح رئيس مجلس إدارة بنك بيبلوس الذي انتخب مؤخراً رئيساً لجمعية مصارف لبنان، أن الغاية من زيادة رأس المال المضي في عملية التوسع الخارجي التي بدأها البنك مؤخراً حيث بات له تواجد مباشر في سورية والسودان والجزائر إضافة إلى فرع "أوفشور" في قبرص ومكتب تمثيلي في الإمارات العربية المتحدة (أبو ظبي) فضلاً عن فرع في فرنسا.

وقال باسيل: "هذا التوسع أمر طبيعي لأن لبنان لا يمكنه استيعاب حجم الودائع لدى البنوك لافتاً إلى أن هناك عدداً من البلدان التي درسها البنك ووضعها على خارطته الستراتيجية والتي سيعلن عنها في الوقت المناسب.

وفي خطوة تبدو كأنها تمهيد لزيادة رأس المال وتوسيع قاعدة المساهمين قررت الجمعية العمومية غير العادية للمساهمين في 16 يناير الماضي طرح جميع أسهم البنك للتداول في بورصة بيروت وذلك تسهيلاً لعملية تداول الأسهم وتسعيرها بعدما كانت موزعة على 6 أنواع. فلدى البنك ثلاث فئات من الأسهم هي: الأسهم العادية، الأسهم الأولوية، الأسهم التفضيلية، وضمن كل فئة أسهم مدرجة وأخرى غير مدرجة، ويتم تسعير الأسهم ضمن الفئة الواحدة بأسعار مختلفة، علماً أن لأسهم كل فئة الحقوق والواجبات ذاتها.

مبنى جديد وافتتاح فرعين في السودان

ورأى البنك أن طرح كل الأسهم يحقق الأهداف الآتية:

– زيادة حجم التداول بأسهم بنك بيبلوس

– الاستفادة من النشاط المتزايد في بورصة بيروت (ارتفع حجم رسملة البورصة من 2,5 مليار دولار في 1998 إلى 6 مليارات دولار حالياً، وارتفع حجم التداول اليومي من 1,5 مليون إلى 14 مليوناً حاليا).

– الاستفادة من السيولة الفائضة

– تبسيط وتسهيل عملية تداول وتسعير السهم.

ويشار هنا إلى أن بنك بيبلوس كان طرح في العام 1998، 30 في المئة من أسهمه للتداول في بورصة بيروت لكن تداوله ظل محدوداً، كما أنه لم يسجل أي ارتفاع يذكر خلال الفترة الماضية.

خطة التوسع

ويمكن القول إن بنك بيبلوس، الذي يحتل حالياً المرتبة الثالثة في لائحة المصارف اللبنانية من حيث الحجم، بدأ التخطيط للتوسع منذ سنوات، وتحديداً منذ أن سعى إلى تحقيق النمو عبر الاستحواذ. ومنذ العام 1997 إلى اليوم، اشترى بنك بيبلوس بنك بيروت للتجارة، ثم اشترى الأنشطة المحلية لمصرف أي.أن جي بارينغز، وبنك ABN أمرو الهولندي في لبنان، وقبل ذلك بنك "ويدج" وقد ساهمت عمليات الشراء هذه في نمو البنك وتنويع خدماته ومنتجاته، والتوسع خارج لبنان، حيث كان سباقاً في دخول السودان في العام 2003، لينطلق بعد ذلك إلى سورية ثم إلى الجزائر عبر شراء 51 في المئة من اسهم بنك الريان.

وفي السودان استحصل البنك على قطعة أرض في الخرطوم بمساحة 1285 متراً مربعاً لتشييد مقر رئيسي لمصرف "بيبلوس أفريقيا". ومن المتوقع إنجاز المقر الرئيسي في العام 2008.

ومن مشاريع العام 2006 لبنك بيبلوس أفريقيا افتتاح فرعين جديدين في منطقة الخرطوم الكبرى، الأول في المنطقة الصناعية في البحري والثاني في أم درمان. بالإضافة إلى ذلك، يتم دراسة إمكانية افتتاح مكتبي تمثيل في السودان وتحديداً في بور سودان وفي جوبا وذلك في إطار ستراتيجية البنك التوسعية الهادفة إلى التواجد بالقرب من كل السودانيين.

يذكر أن بنك بيبلوس أفريقيا تأسس في العام 2003 وهو مصرف شامل يخضع للقانون السوداني ولأنظمة بنك السودان. يدعم البنك التمويل التجاري للشركات السودانية وغيرها من الشركات الأجنبية المؤسسة في السودان عبر خطوط ائتمان وتسهيلات ما قبل التصدير ويُقدّم البنك للمقيمين في السودان وغير المقيمين فيه شهادات إيداع بالعملات الأجنبية تمتد على 6 أشهر وسنة من المتوقع أن تكون عائداتها بنسبة 7 في المئة سنوياً. ■



توافقت أسرة الصباح على مبايعة الشيخ صباح الأحمد الصباح أميراً للكويت، بعد رحيل المغفور له الأمير جابر الأحمد الصباح، وبعد تنازل ولي العهد الشيخ سعد العبد الله الصباح عن الامارة لأسباب صحية. وجاء توافق الأسرة تحت سقف الدستور الكويتي.

ومنذ سنوات عدة، والشيخ صباح الأحمد يتولى عملياً ادارة الحكم بتفويض من الأمير الراحل وبسبب مرض ولي العهد، وذلك بعد فصل ولاية العهد عن رئاسة الوزراء. وكان صباح الأحمد رئيساً للحكومة ووجه البلد الحاضر في المحافل الإقليمية والدولية، وهو الذي كان حاضراً في تلك المحافل منذ بداية الستينات من القرن الماضي كوزير للخارجية فسمي عميد الدبلوماسية الكويتية.

إنتقال حضاري للسلطة تحت سقف الدستور

ويحظى الأمير صباح الاحمد باحترام وتقدير الأسرة الحاكمة والمؤسسات الدستورية للبلاد فضلاً عن عموم الشعب الكويتي الذي يرى فيه رائداً من رواد الاصلاح والتنمية ورفعة البلاد.

لقد كان الشيخ صباح قد عايش على مدى عقود أحداثاً هائلة مرت بها المنطقة وكانت الكويت محوراً فيها. فمن الحرب العراقية الإيرانية في الثمانينات إلى حرب تحرير العراق في العام 2003 مروراً بالاجتياح العراقي للكويت في العام 1990 ثم تحريرها. كل تلك الأحداث وما تخللها كانت شاهدة على ديناميكية ورؤية الشيخ صباح بالتعاون الوثيق مع الراحل الشيخ جابر وولي العهد الشيخ سعد.

للأمير الجديد أسلوب خاص في الحكم... إنه الأسلوب "السهل والمباشر". السهولة تأتي من احترام الشيخ صباح للدستور وتمسكه به كضامن للكويت وديموقراطيتها ومؤسساتها. أما "المباشرة" في العمل فتتمثل بميزة الحسم في الجوهر والمرونة في الشكل. فعند الضرورة نراه حاسماً لا يساوم وصلباً من دون

مواربة. إنه مباشر في مواقفه وطريقة حكمه وبابه مفتوح للجميع حتى قبل، بعد وفاة الأمير الشيخ جابر. إن عباءة الشيخ صباح تضم الجميع لأن الجميع يعرفه ويتبادل معه شتى أمور الدولة كل بحسب موقعه لمصلحة الكويت أولاً وخارجياً يحظى الرجل باحترام كبير يليق بالكويت ودورها، كما يليق بزعيم عربي صاحب مواقف قومية لا تنسى، وزعيم عالمي مرحب به كرجل انفتاح وحوار وحنكة سياسية و"كاريزما" قل نظيرها.

الحسم في "الجوهر" والمرونة في الشكل، هو إسلوب صباح الأحمد

لقد آمن الأمير بدور الكويت، إيماناً دفعه لأخذ أصعب المواقف وليس أقلها الدور الذي لعبته الكويت في إسقاط نظام الحكم البائد في العراق. ودورها في دعم وتطور مسيرة مجلس التعاون الخليجي حيث كان صباح الأحمد ممثلاً الأمير الراحل في عدد من القمم التاريخية.

على الصعيد الداخلي وتحديداً التنموي، لعب الشيخ صباح إلى جانب الأمير الراحل جابر الأحمد وولي عهده الشيخ سعد العبد الله دوراً في نهضة البلاد الحديثة، لا سيما في فترة ما بعد التحرير وإعادة الإعمار التي أذهلت العالم بسرعتها، كما أنه كان صوت الدولة بمؤسساتها وشعبها في تجنيب البلاد انعكاسات الهاجس الأمني الذي ربض على صدر الكويت طيلة حقبة التسعينات وحتى سقوط نظام الحكم في بغداد.

وفي السنوات القليلة الماضية رعى الشيخ صباح نهضة اقتصادية وتنموية أعادت للكويت بريق السبعينات والثمانينات، سواء في مشاريع التنمية العملاقة أو برامج الإصلاح الاقتصادي والمالي التي أطلقها أو تنمية سوق المال وتطويرها.

وخير مثال على ديناميكية الرجل في هذا المقام، ما قام به في السنوات الماضية من جولات عالمية أخذت طابع الديبلوماسية الاقتصادية، وكان أبرزها الجولة التي شملت عدداً من الدول الآسيوية الكبرى وأطلقت شراكات مع الصين وغيرها من خلال مشاريع متنوعة

وعلى صعيد برامج الإصلاح، أطلق الشيخ صباح ورشة تحديث للتشريعات وتطوير للإجراءات أنجز منها ما أنجز والبقية تأخذ دورها في الدرس والإقرار وأبرزها متعلق بالخصخصة والضرائب وتنظيم استخدام أملاك الدولة لتنفيذ المشاريع التنموية. فضلاً عن برامج تأهيل القوى العاملة المحلية وتطوير القطاع النفطي حيث تطرح الكويت حالياً مشاريع في هذا القطاع تقدر بنحو 50 مليار دولار توسع مكانة البلاد المؤثرة على خريطة إنتاج النفط العالمي. كما رعى إطلاق مبادرات مشاريع عملاقة أبرزها متعلق بتنمية الجزر (فيلكا وبوبيان) بمشاريع سياحية وإنشاء ميناء عالمي. ودفع باتجاه المدن السكنية الجديدة التي سينفق عليها أكثر من 10 مليارات دولار.

أطلق خلال السنوات الماضية ورشة شاملة للإصلاح والتنمية

والشيخ صباح الأحمد محاور من الطراز الأول مع القطاع الخاص الكويتي إذ أنه فتح قطاعات عديدة أمام الاستثمار الخاص في قطاع الطيران والنفط والبتروكيماويات، فضلاً عن رعايته لقطاع مصرفي متقدم، وقطاع مالي يعدّ في مقدمة القطاعات المالية العربية، حيث أن بين أول 50 شركة استثمارية عربية 29 كويتية. أما الاستثمار العام فقد عرف خلال السنوات الأخيرة أبعاداً أعادت إليه بريق الثمانينات ووصلت قيمة أصول واستثمارات صندوق احتياطي الأجيال القادمة إلى أكثر من 100 مليار دولار موظفة في الأسواق العالمية وتحديداً في أفضل القنوات والأدوات وأشهر الشركات والمؤسسات المالية الدولية.

وإذا كان لا بد من أب لمشروع تنويع مصادر الدخل، فسيكون هذا الأب الشيخ صباح الأحمد الذي دفع بكل قواه باتجاه زيادة تقليص الاعتماد على النفط كمصدر شبه وحيد للدخل. كما دفع باتجاه استخدام العوائد النفطية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وتبعاً لذلك، ارتفع متوسط دخل الفرد الكويتي في السنوات الثلاث الماضية بنسب تراوحت بين 14 و19 في المئة ليصل إلى نحو 22 ألف دولار في العام 2005.

لكن الشيخ الأمير أدرك مبكراً أهمية الدخول في عصر العولمة بأدوات تأخذ المنافع وتتجنب السلبيات، وهو دفع باتجاه زيادة تنافسية الاقتصاد ووضعه على خريطة الاقتصادات النامية بديناميكية القطاع الخاص قبل العام. لذا نرى أن برامج الخصخصة أخذت أبعاداً جديدة خلال المرحلة الماضية وهي مرشحة لبلوغ أهدافها في السنوات القليلة المقبلة.

وعلى الصعيد السياسي الداخلي، تُحسب للشيخ صباح أنه كان إلى جانب الأمير الراحل الدافع الأول عن حصول المرأة على حقوقها السياسية، ونجح بتحقيق هذا الحلم العام الماضي. كما يُحسب له فتح ورشة إصلاح الدوائر الانتخابية وتطوير قانون المطبوعات وزيادة جرعة الحريات العامة فضلاً عن اتباعه أسلوب الحوار المباشر مع الناس، إذ حرص في المرحلة القليلة الماضية على زيارة دواوين الكويت وفي كل المناطق ليكون في مواجهة ما يريده الناس، كما حث الوزراء على إصلاحات تمس حياة المواطنين في التربية والصحة والشؤون الاجتماعية.

تمضي الكويت مع أميرها الجديد إلى رحاب جديدة آفاقها وأسعة في الحداثة، فالشيخ صباح مؤمن بالدولة الحديثة بعيداً عن المحسوبيات والقبلية، وهو بفضل خبراته التاريخية في الديبلوماسية والتحرير والتنمية أمير المرحلة، وأمير مستقبل الكويت، الذي يراه الكويتيون والعرب مشرقاً بكل ما للكلمة من معنى.

الشيخ صباح الاحمد، من مواليد العام 1929 وهو الأخ غير الشقيق لأمير الكويت الراحل الشيخ جابر، له ولدان هما الشيخ ناصر والشيخ حمد، وكانت ابنته الوحيده قد توفيت العام 2002. وتولى الشيخ صباح حقيبتي المالية والنفط بين العامين 1965 و1967، كما شغل منصب وزير الإعلام بالنيابة من العام 1971 – 1975. في العام 1998 تولى نيابة رئاسة الوزراء. ■



ستسجل الكويت بحروف من ذهب في تاريخها الحديث إنجازات الأمير الراحل الشيخ جابر الأحمد الصباح. فإذا كان الشيخ جابر أرسى دعائم بنيان دولة دستورية وديموقراطية، فإنه رفع ذلك البنيان طيلة 28 سنة (1978–2006) كانت من أكثر للراحل تعقيداً وحساسية. وعلى الرغم من كل الظروف، التي كان بعضها قاهراً، فقد نجح الأمير الراحل في العبور بالكويت من بر الامان إلى الازدهار.

أفضل تعبير عن نظرة الشيخ جابر الثاقبة للمستقبل، هو حجم أصول صندوق الأجيال القادمة عشية الاجتياح العراقي للكويت في 1990، حيث بلغت أكثر من 120 مليار دولار. وكان ذلك ذخيرة لا يستهان بها، ساهمت في تحرير الكويت ومد يد العون للكويتيين الذين "هجروا" في أصقاع العالم. ومنذ تلك الفترة بقي صندوق الأجيال القادمة منارة يُهتدى بها عندما تشتد الظلمة. إذ أن إعادة تكوين الأصول والموجودات بعد الاجتياح تمت بسرعة قياسية لتصل الى أكثر من 100 مليار دولار وعادت لتلعب دوراً مهماً في تأمين تنويع مصادر الايرادات من خلال المساهمة في كبريات الشركات الدولية، إضافة الى كونها موجودات وأصول للأجيال المقبلة بعد نضوب النفط.

أما في قطاع النفط، ومنذ كان الأمير الراحل محافظاً في الأحمدي خلال الخمسينات، وثم وزيراً للمالية بعد ذلك، وصولاً إلى فترة حكمه المتدة من 1978 حتى 2006، فإن الإنجازات تكاد لا تعد ولا تحصى؛ فقد رعى تأسيس مؤسسة البترول الكويتية التي تعتبر المظلة للقطاع، وعرفت الكويت أثناء حكمه تجربة فريدة في امتلاك الكويتيين زمام أمور القطاع النفطي من دون أي شراكة أجنبية. وامتد رأس المال الكويتي في قطاع البترول إلى عدد كبير من دول العالم، عبر شركة Q8 وشركة الاستكشافات البترولية الخارجية (كوفبيك)، فضلاً عن الاستثمار في شركات مثل "برتيش بتروليوم" وغيرها.

على صعيد التنمية الداخلية، سيذكر الكويتيون بأجيالهم الحاضرة والمقبلة إسم الشيخ جابر الأحمد الصباح على أنه أمير "رفاه المواطنين" على كافة الصعد. فاحتلت الكويت مراتب متقدمة في مؤشرات التنمية الصادرة عن الأمم المتحدة، سواء بالنسبة للتعليم (نسبة أمية تكاد تكون معدومة) والصحة (حيث ارتفع متوسط العمر ليقارب مستوى الدول الصناعية). ويكاد لا يخلو أي تقرير مالي واقتصادي عالمي عن الكويت إلا ويذكر أن هذا البلد يرعى مواطنيه من المهد إلى اللحد، وأن الدستور يكفل للمواطن عيشاً رغيداً (مهما كانت الظروف المالية للدولة) بالسكن المناسب والخدمات شبه المجانية مثل الكهرباء والماء والهاتف الثابت ومجانية الصحة والتعليم في داخل البلاد وعبر مساعدات سخية في الخارج. لقد كان لسان حال عدد كبير من الكويتيين خلال العزاء: "لقد أشعرنا الشيخ جابر بفخر إننا كويتيون".

كيف لا، وهو الذي تميّز عهده بارتفاع هائل في القدرة الشرائية حتى صُنّف متوسط الدخل الفردي الكويتي في المراتب الأولى عربياً وعالمياً. وإذا أضيف إلى ذلك المتوسط (نحو 22 ألف دولار سنوياً)، الخدمات المجانية وشبه المجانية السالفة الذكر والسلع الغذائية المدعومة الأسعار، فإن متوسط دخل الفرد الكويتي سيكون بين الأعلى في العالم على الإطلاق.

وكيف ينسى الكويتيون إسهامات الشيخ جابر في تطوير سوق الكويت للأوراق المالية. وليس أدل على ذلك من الصيغة الضامنة للمجتمع والتي رعاها بعد أزمة المناخ (1982) بعدما أورثت خسائر تقدر بنحو 24 مليار دولار. لقد اشترت الدولة المديونيات وبرمجت سدادها أو إطفاءها على نحو سلس جنّب الاقتصاد والمجتمع مخاطر كبيرة. ومنذ أزمة المناخ وحتى اليوم، وبورصة الكويت في تقدم مستمر حتى بلغت الأصول فيها 150 مليار دولار. ويعدّ القطاع المالي في الكويت حالياً في مقدم القطاعات المالية العربية حيث يوجد، بين أول 50 شركة استثمارية عربية، نحو 29 كويتية.

ومن الكويت، وبفضل رعاية الشيخ جابر، انطلقت تجربة عمل مالي إسلامي بتأسيس "بيت التمويل الكويتي" الذي تحوّل إلى مدرسة في هذا القطاع عالمياً.

ولم ينس الأمير الراحل الالتفات إلى الدول النامية وتخصيصها بصندوق يموّل مشروعات الصحة والتعليم والبنى التحتية فيها. إنه الصندوق الكويتي للتنمية الذي تأسس في العام 1961، وبلغت جملة قروضه أكثر من 12 مليار دولار (بأسعار اليوم)، وزاد عدد إسهاماته على 675 تمويلاً استفادت منها 100 دولة على الأقل. وكان الشيخ جابر من أول زعماء العالم الداعين (في الثمانينات) إلى شطب ديون الدول الفقيرة حتى أن الأمم المتحدة اتخذت من مبادرة له في هذا المجال وثيقة أساسية من وثائقها.

الكويت والعرب عموماً لن ينسوا الشيخ جابر رحمه الله وطيّب ثراه. ■



أين يستثمر الخليجيون في العام 2006؟

إعداد: مركز الاقتصاد والأعمال للأبحاث

أدت الزيادة الكبيرة في أسعار النفط في العامين الأخيرين إلى تحقيق الدول المصدرة للنفط فوائض مالية ضخمة في الحساب الجاري لموازين مدفوعاتها قد تصل إلى 450 مليار دولار العام 2005، حسب تقديرات صندوق النقد الدولي، كما يمكن أن تتجاوز هذه الفوائض 500 مليار دولار العام 2006.

في ضوء ذلك، ومع توقع استمرار أسعار النفط العالمية على مستويات مرتفعة في العام 2006 أيضاً، يطرح السؤال حول تأثير هذه الفوائض على أنماط الادخار والاستثمار في الدول العربية النفطية في العام 2006.

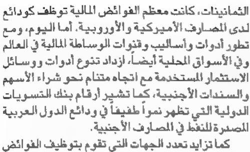
بدأت الفوائض المالية تستدعي انتباه المحللين الدوليين، نظراً لازدياد أهميتها بالنسبة للاقتصاد العالمي ككل، وبالتالي إمكانية تأثيرها على اتجاهات بعض السلع أو القطاعات.

تشير معظم التقديرات في هذا الخصوص إلى أن هذه الدول هي أكثر محافظة من السابق بالنسبة لصرف الفوائض النفطية لديها، حيث تبلغ نسبة الادخار حالياً 40 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي تقريباً في كل من الإمارات والكويت. في المقابل، قدر صندوق النقد الدولي إنفاق الدول العربية النفطية منذ العام 2002 بنحو 30 في المئة من الفوائض الإضافية، مقارنة مع 75 في المئة في السبعينات وأوائل الثمانينات، ما أدى كذلك إلى ارتفاع الفائض في موازناتها من 2 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي إلى 15 في المئة تقريباً العام 2005.

يذكر أن الدول العربية المصدرة للنفط لديها اليوم قدرة أكبر من السابق على استثمار فوائضها في أسواقها المحلية في ضوء النمو السكاني السريع لديها وتزايد الحاجة إلى تحسين بناها التحتية والاستثمار في الطاقات الانتاجية للنفط والغاز. في السبعينات وأوائل



الجزيرة المالية في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية



الثمانينات، كانت معظم الفوائض المالية توظف كودائع لدى المصارف الأميركية والأوروبية. أما اليوم، ومع تطور أدوات وأساليب وقنوات الوساطة المالية في العالم وفي الأسواق المحلية أيضاً، ازداد تنوع أدوات ووسائل الاستثمار المستخدمة مع اتجاه متنام نحو شراء الأسهم والسندات الأجنبية، كما تشير أرقام بنك التسويات الدولية التي تظهر نمواً طفيفاً في ودائع الدول العربية المصدرة للنفط في المصارف الأجنبية.

كما تزايد تعدد الجهات التي تقوم بتوظيف الفوائض المالية النفطية العربية لتشمل صناديق الاستثمار وصناديق التثبيت النقدي وشركات النفط المحلية بحيث لم تعد تظهر كل الزيادات في الإيرادات النفطية ضمن الاحتياطات النقدية للمصارف المركزية، والتي ارتفعت بقيمة 70 مليار دولار تقريباً العام 2005، أي ما يوازي 30 في المئة فقط من الفائض في الحسابات الجارية لموازين مدفوعات الدول العربية النفطية. وتقوم هذه المؤسسات بتوظيف أموالها بوسائل جديدة بعيداً عن الودائع المصرفية التقليدية، لتشمل صناديق التحوط ومراكز الأوفشور المالي، إلى جانب التوظيفات المباشرة في شركات دولية، كما بالنسبة لشركة دبي كابيتال الدولية التي تملكت حصة في شركة دايملر-كرايسلر بقيمة مليار دولار في يناير الماضي، وشركة موانئ دبي العالمية (DP World) التي أقدمت الشهر الماضي على طرح عرض بقيمة ثلاثة مليارات جنيه استرليني لشراء أكبر مجموعة لإدارة المرافئ في بريطانيا P&O، لتصبح بذلك ثالث مؤسسة لإدارة المرافئ في العالم.

وأصبحت بعض هذه المؤسسات من أهم اللاعبين الدوليين في القطاع المالي، مثل جهاز أبوظبي للاستثمار الذي يدير وحده نحو 250 مليار دولار من الموجودات المالية. يضاف إلى ذلك بعض الشركات الخاصة التي ازدادت سيولتها النقدية وأخذت تتوسع أيضاً في استثماراتها الخارجية، مثل شركة دبي للاستثمار التابعة لـ"دبي القابضة"، التي تملكت مؤخراً مبنى "230 بارك أفينيو" في نيويورك بقيمة 705 ملايين دولار بعد شراء عقار ضخم في وسط لندن في "ترافلقار سكوير" قبل بضعة أسابيع فقط.

بالنظر إلى ضخامة حجم الفوائض المتراكمة لدى الدول النفطية، أعلن صندوق النقد الدولي أن سياسات الإنفاق الواجب اتباعها من حكومات هذه الدول ينبغي أن تركز على زيادة الإنفاق لتعزيز النمو الاقتصادي، اضافة الى زيادة الطاقة الانتاجية والتكريرية للنفط، وكذلك لتخفيض الديون المترتبة عليها.

فوائض القطاع الخاص

من جهة أخرى، تزايدت المبالغ المستثمرة في الأسواق المالية المحلية، وذلك وسط تنامي الثروات الخاصة في بلدان الخليج بشكل ملحوظ في العامين الأخيرين حيث تقدر بأكثر من 3,3 تريليون دولار اليوم. وانعكس ذلك على عدد من بورصات المنطقة. كما أصبحت الرسملة السوقية لبورصات الخليج ككل البالغة أكثر من 1,120 مليار دولار توازي 88 في المئة من الرسملة السوقية للبورصات العربية ككل، مقابل 84,4 في المئة العام 2004.

كذلك، قفزت أسعار العقارات في معظم دول الخليج ترافقاً مع المشاريع التجارية والسكنية والسياحية الضخمة التي أطلقت خلال العامين الماضيين. وفي الوقت الذي يعتبر بعض المراقبين أن أسعار العقارات وصلت إلى مستويات قياسية وأنه لا يمكن أن ترتفع أكثر في المستقبل، يرى العديد من الخبراء أن القطاع العقاري ما زال في بداية مرحلة انتعاشه.

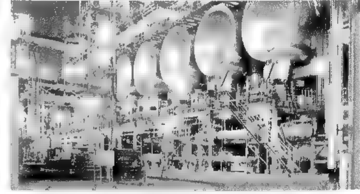
ولكن بعد الزيادات الكبيرة في أسعار أسهم الشركات الخليجية في العامين الأخيرين تضاعفت القيمة الترسملية للأسواق المالية في كل من السعودية والإمارات والكويت وقطر بين ثلاث وأربع مرات خلال الفترة نفسها. والسؤال المطروح: هل هناك مجال لمزيد من الارتفاع في أسعار الأسهم أو العقارات من دون أن يعقب ذلك انهيار كبير يبدّد كل المكاسب السابقة في حال حدوث انخفاض مفاجئ في أسعار النفط؟

الجدير بالذكر أن زيادة الأسعار في الأسواق المالية المحلية تفاقمت حدّتها بسبب الأحجام المذهلة للطلبات على الاكتتاب في الإصدارات الأولية للأسهم (IPOs) والتي فاقت كل الأرقام القياسية المسجلة في العالم ككل.

ويراهن بعض المحللين على استمرار ارتفاع البورصات في بلدان الخليج في ظل توقع استمرار نمو أرباح الشركات نظراً لتوقع بقاء أسعار النفط على مستويات عالية وبالتالي استمرار الانتعاش الاقتصادي في هذه البلدان. كما أن أكثر من 50 شركة عائلية وفردية أعلنت نيّتها طرح أسهمها للاكتتاب العام. وتستغل الشركات حالياً الطلب الكبير على الإصدارات الأولية لطرح أسهمها في البورصة بهدف زيادة رسملتها من جهة واستقطاب الرساميل التي تمكنها من تحقيق مشاريعها التوسعية من جهة أخرى. لكن في حال تكرار ظاهرة الاكتتابات القياسية التي سجلت في الإمارات والتي اعتمدت بشكل ضخم على أثر الرافعة (Leverage)، قد تتعرض البورصات التي تشهد مثل هذه الظاهرة إلى نقص مماثل في السيولة وإلى تراجع في أسعار الأسهم القائمة.

ارتفاع معدلات التضخم

ترافقت موجة ارتفاع أسعار الأسهم والعقارات هذه المرة مع ارتفاع في معدلات التضخم في الاقتصادات الخليجية بنسبة 9 في المئة كمعدل وبحد أقصى قد يتجاوز


مصنع البروبلين والبولي بروبلين في مجمع شركة التصنيع الوطنية بمدينة الجبيل الصناعية


مشروع أساطير – دبي

15 في المئة في الإمارات للعام 2005. جاء ذلك في ظل نمو عام في الكتلة النقدية، نتيجة الفوائض المحققة في المنطقة، بلغ نحو 24 في المئة في كل من العامين 2004 و2005. ومن العوامل التي زادت الضغوط التضخمية عدم لجوء المصارف المركزية في بلدان الخليج إلى رفع معدلات الفوائد أكثر، وذلك نظراً لربط العملات الخليجية بالدولار وبالتالي ضيق مجال التحكم بمعدلات الفوائد.

والسؤال هنا: لماذا شهدت دول الخليج المصدرة للنفط ارتفاعاً في معدلات التضخم في حين لم تسجل الدول المستوردة للنفط أي زيادة تذكر في التضخم رغم أنها هي التي تستهلك النفط بصورة أساسية وبالتالي هي أول من يتأثر بتغير أسعاره؟

والواقع أن قوى العولمة خففت كثيراً من أثر ارتفاع أسعار النفط على اقتصادات الدول الصناعية كما تبيّن دراسة حديثة لبنك التسويات الدولية التي أشارت إلى أن تزايد المنافسة بين الشركات على المستوى العالمي حال دون انتقال أثر هذا الارتفاع على أسعار السلع النهائية. وجاء ذلك خصوصاً بعد انضمام الصين إلى الاقتصاد العالمي بالنظر إلى الكلفة المتدنية جداً لليد العاملة هناك. وعليه، يمكن القول أن التضخم في دول الخليج هو محلي الطابع وناتج بصورة خاصة عن الزيادة الهائلة في السيولة المحلية والضيق النسبي في قاعدة الاستثمار المحلية المتوفرة، رغم ضخامة بعض المشاريع التي أخذت تطلق في العامين الأخيرين في هذه البلدان.

الاتجاه نحو المعادن والودائع

إزاء هذا الوضع قد يختار بعض المستثمرين في الخليج توظيف جزء من أموالهم في الأدوات التي تحمي من التضخم مثل الذهب مثلاً الذي يشهد سعره ارتفاعاً ثابتاً منذ أربع سنوات كما تجاوز عتبة 530 دولاراً للأونصة في ديسمبر 2005 لأول مرة منذ أبريل 1981. وكان العديد من المراقبين يتوقعون ارتفاع أسعار الذهب بشكل أسرع العام 2005، غير أن عمليات البيع التي أخذت تقوم بها المصارف المركزية في السنوات الأخيرة خففت من سرعة ارتفاع سعر المعدن الأصفر.

في المقابل، كانت أسعار بعض المعادن الأخرى أسرع نمواً من أسعار الذهب لا سيما البلاتين والنحاس الذي ارتفع سعره أكثر من 30 في المئة العام 2005 وأكثر من 200 في المئة منذ العام 2003، ما رفع مجموع نمو مؤشر المعادن إلى ما يقرب من 20 في المئة بين نهاية نوفمبر 2004 ونهاية نوفمبر 2005، في مقابل ارتفاع في سعر الذهب تقريباً بنسبة 12,9 في المئة خلال الفترة نفسها. لكن بعض المحللين يرون



بورصة الكويت

أن هذا الارتفاع سيتباطأ في الأشهر المقبلة في حال استمرار ارتفاع معدلات الفوائد العالمية والتي ستدفع المستثمرين مجدداً نحو التوظيفات الأعلى مردوداً.

...وإلى الاستثمار في الدول العربية

من جهة أخرى، قد يتجه بعض المستثمرين إلى توظيف جزء من فوائضهم في الدول العربية غير النفطية. وبالفعل فقد زادت التدفقات النقدية الخليجية إلى عدد من الدول العربية الأخرى كما يظهر من تحسن الأوضاع الاقتصادية ونمو الأسواق المالية في بعض هذه البلدان مثل الأردن ولبنان ومصر. لكن عدم توفّر البيانات الإحصائية الحديثة والمفصلة لا يسمح بتقييم الحجم الفعلي لهذه التدفقات. هذا مع العلم أن تقرير الاستثمار العالمي الصادر عن "الأونكتاد" يشير إلى تراجع التدفقات المالية الخارجية المباشرة إلى الدول العربية العام 2004 وبنسبة تصل إلى 20 في المئة تقريباً رغم التحسن البارز في اقتصادات هذه الدول في ضوء ارتفاع أسعار النفط. لكن الإحصائية الواردة في التقرير تشمل مجمل التدفقات المباشرة، ما قد يقلل من أثر التدفقات النقدية البينية بين الدول العربية. كما لا تأخذ الإحصائية في الإعتبار الزيادة الملحوظة في التدفقات النقدية من الخارج للمواطنين في البلد نفسه بعد أحداث 11 سبتمبر 2001.

عدة شركات خليجية باتت في صدارة ترتيب الشركات العالمية

لكن الواضح أن هناك تدفقات متزايدة إلى عدد من الدول العربية غير النفطية كما تظهر عمليات الشراء الكبيرة والعديدة لشركات ومستثمرين خليجيين في منطقة سوليدير في وسط بيروت في العامين 2004 و2005، والمشاريع العقارية العديدة التي أطلقت في الأردن في الفترة نفسها خصوصاً في منطقة العقبة وفي وسط العاصمة عمّان. أما في مصر، فقد توزعت الاستثمارات بين المشاريع العقارية وبعض التوظيفات في البورصة، خصوصاً في الإصدارات الأولية للأسهم وآخرها إصدار شركة الاتصالات المصرية التي تعتبر أكبر عملية إصدار أولي للأسهم تشهدها السوق المصرية حتى الآن.

في المقابل، بدأ يظهر اتجاه متزايد من الشركات في الدول العربية غير النفطية لطرح أسهمها في البورصات الخليجية خصوصاً في لبنان الذي لم تستفد بورصته كثيراً من الاستثمارات الخليجية بسبب صغر حجمها وقلة عمقها وسيولتها. فقد أقدمت شركة سوليدير ثم شركة انفستكوم اللبنانيتان على طرح أسهمها في بورصتي الكويت ودبي على التوالي في خطوة لتعزيز حركة التداول، خصوصاً وأنهما تعتبران من الشركات الكبيرة حتى بالمقاييس الخليجية. كذلك أعلنت وزارة الاتصالات في الأردن عن نيتها طرح أسهم شركة الاتصالات الأردنية في بورصة دبي عند عرض أسهمها في السوق في إصدارها الأولي المرتقب. وفي حال نجاح هذه الإصدارات في استقطاب الأموال الخليجية، من المنطقي أن يتزايد الاتجاه في الذهاب مباشرة إلى الأسواق الخليجية لاجتذاب الرساميل منها.

الإستثمارات الحكومية

ولا شك أن خيارات الاستثمار التي تعتمدها الحكومات والمؤسسات والأفراد في دول الخليج سيكون لها تأثير على خيارات المستثمرين في دول أخرى. وآخر دليل على ذلك هو الدولار الأميركي، الذي عُزي ارتفاع سعر صرفه تجاه العملات الدولية الأخرى وفي مقدمها اليورو والين الياباني إلى أعلى مستوى له منذ أكثر من عامين، إلى تفضيل دول الخليج التعامل به على التعامل بالعملات الأخرى. كما عُزي بعض ارتفاع أسعار الذهب إلى جاذبية المعدن الأصفر تقليدياً لدى شرائح واسعة من المجتمع في دول الخليج، حيث سجلت مبيعات الذهب في الإمارات مثلاً، ارتفاعاً بنسبة 25 في المئة في العام 2005.

يضاف إلى ذلك أن عدداً من الشركات الخليجية أصبحت في صدارة ترتيب الشركات العالمية المدرجة في البورصات، ما يزيد من أثر قراراتها الاستثمارية على الأسواق المالية الدولية. وفي مقدم هذه الشركات، "سابك" التي احتلت المرتبة 11 حسب ترتيب "فاينتشيال تايمز"، والمرتبة 23 حسب ترتيب Fortune 500. وتتجاوز اليوم الرسملة السوقية للشركة 176 مليار دولار أي ما يوازي أكثر من خمس الرسملة السوقية لمجموع البورصات العربية.

وبحسب هذا المنطق أيضاً، يمكن توقع ارتفاع أسعار أسهم الشركات العالمية التي تنتج السلع الثمينة والتي ستزيد صادراتها إلى دول الخليج خصوصاً إذا ما زاد الاستهلاك المحلي في هذه البلدان. كذلك قد تتأثر أسعار الأحجار الكريمة إيجابياً بازدياد الطلب عليها من دول الخليج، وفي مقدمها الماس الذي تقدر مبيعاته بنحو ملياري دولار سنوياً في منطقة الخليج التي تعتبر بدورها رابع أكبر سوق للماس في العالم. وبشكل عام يمكن أن تزداد الحركة في أسواق المعادن والمواد الأولية مع ترقب فتح أول سوق أجل للمواد الأولية في الخليج في ضوء توقيع سلطة الخدمات المالية في دبي اتفاقاً مع لجنة التداول الآجل للمواد الأولية في الولايات المتحدة لتنظيم هذه السوق المرتقبة في دبي. كذلك قامت مؤسسة نقد البحرين بعقد اتفاقية مع بورصة طوكيو لتطوير عقود المتاجرة في المواد الأولية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية. وقد تستفيد أيضاً أسهم الشركات التي تنتج السلع المعمرة إذا حققت مبيعات مهمة لدول الخليج كما حصل مع شركة إيرباص التي أمنت تقريباً كلفة إنتاج طائراتها الجديدة نموذج A380 في ضوء طلب شركة "طيران الإمارات" ما لا يقل عن 45 طائرة من هذه الفئة، أي ما يشكل نحو ثلث إجمالي عدد الطائرات التي تنوي إنتاجها من هذا الطراز. ■

ملتقى قطر الإقتصادي
Qatar Economic Forum

المشاركون

وزراء ومستثمرون في قطاع النفط والغاز وقيادات مالية ومصرفية واقتصادية قطرية وعربية ودولية

أبرز محاور الملتقى

*** الرؤية المستقبلية للإقتصاد القطري**

*** إتجاهات قطاعي الغاز والنفط من حيث الإنتاج والتصنيع والتصدير**

*** فرص المشاريع والإستثمار في الصناعة، البنى التحتية، الأشغال العامة، السياحة والعقار**

*** مركز قطر المالي ودوره في تعزيز دور قطر الإقليمي**

*** إتجاهات العمل المصرفي في قطر**

*** دور قطر كمركز إقليمي للتعليم العالي والبحث العلمي**

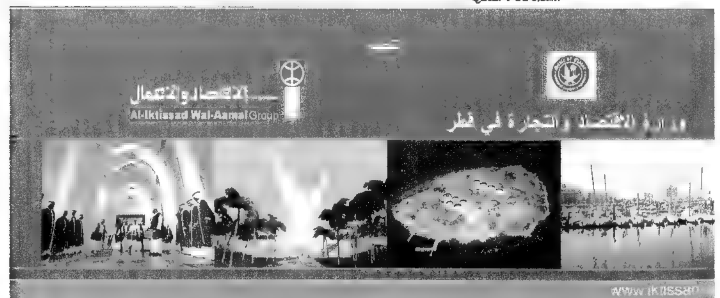
الرعاية البلاتينية



قطر للبترول
Qatar Petroleum

الرعاية الذهبية





الشرق الأوسط: لا انفجار ولا استقرار

.... د. شفيق المصري ....

تتسم المرحلة الراهنة في الشرق الأوسط بتزايد السخونة في نقاط عدة، ولكن من دون الوصول إلى الانفجار. من إيران وملفها النووي، إلى العراق ونتائجه الانتخابية، إلى سورية ومدى استجابتها للقرارات الدولية، إلى فلسطين وظروفها الانتخابية، إلى لبنان ومشاكله الحوارية، إلى إسرائيل وقيادتها الفعلية، إلى مشاكل سياسية واقتصادية وأمنية أخرى تكاد لا تستثني دولة شرق أوسطية واحدة.

ولعلّ أصعب تواجهه هذه النقاط الساخنة أنها ذات أفق محدود إن لم تقل مغلق: فالملف النووي الإيراني غير قابل للحل، على ما يبدو، عن طريق التفاوض. ولعل الأمر ذاته ينطبق على كافة النقاط الأخرى. وهنا يثار السؤال الذي يردده كثير من المراقبين: هل أن هذا الأفق المحدود أو المغلق قابل للتفجير؟ وكيف؟ ومتى ؟...

ويبدو من ظاهر الأمور أن الانفجار، أي انفجار شرق أوسطي غير وارد في الوقت الراهن. ولعل هذا الاستنتاج مبني على مصالح الدول الكبرى مجتمعة أكثر مما هو مبني على الدول الشرق أوسطية المعنية. إلا أن هذه المصالح لا تؤكد الاتجاه الآخر الممثل للانفراج الشرق أوسطي، ومن ثم الاستقرار له وفيه.

فإذا كانت الولايات المتحدة مثلاً لا تقبل رفع الضغط المتواصل على إيران وسورية، فإنها لا تستطيع اليوم، وفي المستنقع العراقي الضاغط، أن تحسم أمرها بالقوة مع هاتين الدولتين.

وإذا كانت روسيا ترفض أن تواجه الرأي الأميركي المدعوم أوروبياً فإنها لا تقبل أي إجراء زاجر يستهدف هاتين الدولتين بالنظر لمصالحها الستراتيجية السياسية والاقتصادية فيهما.

وإذا كان الثلاثي الأوروبي الفاعل (فرنسا، بريطانيا، ألمانيا) لا يزال يؤمن بمواصلة الحوار مع هاتين الدولتين قبل اتخاذ أي إجراء عقابي بحقهما، فإنه، من الجانب الآخر، حريص على تغيير سلوكهما معاً.

عوامل عدم الاستقرار

ولعلّ التحديات التي تحول دون توفير الاستقرار من جهة، ودون الاندفاع إلى الانفجار من جهة أخرى في الشرق الأوسط متعددة ومتداخلة منها:

– إن مطالب الدول الكبرى ومصالحها لا تتحقق من خلال أي استهداف شديد الوطأة للدول الشرق أوسطية. فإذا كانت الولايات المتحدة تطلب من إيران عدداً من الأمور التي توفر مصلحتها الجيوسياسية والجيواقتصادية في ذلك الجزء من الشرق الأوسط وآسيا الوسطى فضلاً عن إفادتها من الاقتصاد (الاستهلاكي) الإيراني، فإنها لا تحقق ذلك من خلال سياسة عقابية قاسية.

وإذا كانت روسيا حريصة، بعد الحرب الباردة، على مراعاة المصالح الأميركية والغربية عموماً، فإنها لا تستطيع أن تغفل مصالحها هي بالذات ولا سيما في كل ما يتعلق بالتأهيل النووي الإيراني.

– إذا كانت الدول الدائمة العضوية في مجلس الأمن قد قررت "سحب الذراع الإقليمية" لإيران وكذلك لسورية من خلال إبعادهما عن العراق مثلاً وعن لبنان، فإن الدولتين المعنيتين لن تسلما بهذا القرار بسهولة ومن دون اعتراض عملاني على الأرض. وبين القرار ورفضه لن تصل الأمور إلى الانفجار ولكنها لن تؤدي إلى الانفراج حتماً.

– لعلّ الوضع الإسرائيلي الراهن مع استحقاقه الانتخابي المقبل والسياسي الحالي لا يضمن لإسرائيل نفسها خطة متماسكة تستطيع من خلالها التصرف كلاعب مؤثر في الأطر الإقليمية القريبة. كذلك فإن الانتخابات الفلسطينية ستترك طابعها المؤثر في المستقبل التفاوضي الفلسطيني الإسرائيلي وربما العربي أيضاً.

– الوضع اللبناني – اللبناني واللبناني – السوري يتحركان، بالنسبة لكافة الأطراف، على حافة الهاوية. وقد وصل التجاذب المتشنج إلى درجة الخطورة القريبة من الانفجار من دون أن تقع فيه لاعتبارات داخلية وإقليمية عديدة.

وبذلك نرى أن التحديات التي تواجه مساعي الاستقرار كثيرة ومتشعبة، كما أن معطيات الأحداث وديناميكيتها غير مندرجة في سياق تفجيري محكوم.

المراوحة

إلا أن ما تقدّم من ظروف وتحديات لا يعني أن المحاولات باتجاه التهدئة والاستقرار قد توقفت. فالواقع أن ثمة تحركات كثيرة من أجل احتواء هذه التحديات أو تحييدها على الأقل. إلا أن كلاً من هذه المساعي والمحاولات يصطدم، هو الآخر، بتعقيدات غير بسيطة ومنها:

– إن القرارات التي أصدرها مجلس الأمن الدولي أو قد يصدرها لاحقاً تتسم بالطابع الذاتي الإلزامي. ولكن مجلس الأمن غير قادر على استكمال هذه القرارات وتحويلها إلى إجراءات زاجرة إلا إذا كانت الدول الدائمة العضوية قد أجمعت على مثل هذه القرارات. ولعل الوقائع، تؤكد على أن القرارات التي صدرت لا تقترن بتصميم أكيد في إطلاق الإجراءات العقابية.

وبذلك يبقى الموضوع معلقاً بين إمكانية الإجراء الزاجر بحق الدولة من جهة وحقيقة الواقع المفروض من جهة أخرى.

– إن الدول المانحة للبنان لم تتراجع، بعد، عن وعودها وأنها قد رحّبت بقرارات الحكومة اللبنانية لأنها اعتبرت أن هذه الوعود ستطرح على طاولات أي حوار مقبل. إلا أن ثمة معوقات كثيرة لهذا الحوار منها ما هو عفوي متعلق باعتبارات لبنانية داخلية أو اعتبارات إقليمية مصطنعة؛ وبذلك تنتقل هذه الوعود إلى امتحان الانتظار وربما الأمل المفقود.

– إن السياسة الأميركية في الشرق الأوسط عموماً تستخدم كثيراً من الشعارات وقليلاً من الصدقية في تنفيذها. فنراها مثلاً تتحدث عن الديموقراطية وحقوق الإنسان ولكنها تخالف مبادئ هذه الديموقراطية والحقوق في عقر دارها وفي الكثير من الدول الشرق أوسطية من أفغانستان إلى مصر؛ وتلجأ الإدارة الأميركية، في غالب الأحيان، إلى التسويات والصيغ التي تضمن مصلحتها وإن على حساب أمور أخرى كثيرة.

ولعل ما ينسب إلى هذه الإدارة الأميركية من سياسة "الغموض البناء" أو "الفوضى الهادفة" أو ما سوى ذلك من أمور يؤدي إلى دفع الشرق الأوسط بكامله إلى هذا الوضع المتأرجح بين فرضية الانفجار وإن كان محدوداً والاستقرار وإن كان موعوداً. ■

إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي،
فإن ما سنقدمه بين يديك من الراحة والترفيه
سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة، فيمكنك أن تختار
إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال
الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس
أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار، هذا فضلاً
عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء
اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن
الخدمات العالية المستوى التي يضمها طابق رجال الأعمال على
المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المميزة لتكون على
كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك

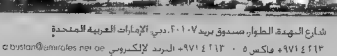
سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالصدق أو إجراءات المغادرة. وجبة إفطار يومية. تجهيزات راقية في الغرف. مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات أو مكاتب خاصة. قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. خدمات راقية لإنجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية وحمام سباحة وملاعب تنس. مطعم راق يقدم أشهى الأطباق العالمية ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. أكثر من ٨ متجراً مميزاً تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. مصرف صيدلية وسوبرماركت.







www.al-bustan.com



شارع النهدة، الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف ٢٦٣ ٤ ٩٧١+ فاكس ٢٦٣ ٤ ٩٧١+ البريد الإلكتروني al.bustan@emirates.net.ae

أكثر من 100 اصدار على الطريق

2006 عام الإصدارات الأولية

دبي ـ "الاقتصاد والاعمال"

تشكل الإصدارات الأولية للأسهم ظاهرة ملفتة في الأسواق المالية العربية، إذ تجاوزت قيمتها 6,9 مليارات دولار في العام 2005، توزّعت على قطاعات عدة كان في مقدمها الاتصالات والنفط والغاز. والظاهرة مرشحة للاستمرار على الأقل خلال العام الحالي حيث يبلغ عدد الإصدارات الأولية المعلنة حتى الآن أكثر من 100 إصدار. ويلاحظ أن نحو ربع الاصدارات الجديدة تتركز في قطاع الخدمات المالية، كما يلاحظ تمركز كبير للاصدارات سواء خلال العام الماضي أو الحالي في عدد محدود من الدول في مقدمها السعودية والإمارات.

ولكن على الرغم من النمو الكبير في قيمة الإصدارات الأولية، فإن حجمها لا يزال صغيراً مقارنة بحجم التداول اليومي، الذي وصل في السوق السعودية مثلاً إلى 3 مليارات دولار أوائل العام الحالي.

استأثر قطاع الاتصالات بالجزء الأكبر من الاصدارات الأولية خلال العام الماضي، بقيمة 2,35 مليار دولار، أي اكثر من ثلث قيمة مجموع الإصدارات؛ وجاء ذلك في ضوء خصخصة جزء من هذا القطاع لأول مرة في كل من مصر وعمان.

اما قطاع النفط فجذب استثمارات بقيمة 1,8 مليار دولار تقريباً، أي بنسبة 26 في المئة من المجموع، وهو شيء طبيعي ومتوقع بالنظر إلى الزيادة الكبيرة في أسعار النفط العالمية وبالتالي ارتفاع قيمة الشركات النفطية، ما شجع العديد منها على طرح أسهمها للجمهور لاستقطاب رساميل جديدة؛ إضافة إلى ذلك رغبة المستثمرين في المساهمة في قطاع النفط الذي قلما كانت تطرح أسهمه للجمهور في الماضي، ما زاد أيضاً من تقييم شركات هذا القطاع المزدهر.

على صعيد التوزيع الجغرافي للاصدارات فقد احتلت الإمارات المرتبة الأولى من حيث قيمة وعدد الإصدارات الأولية المسجلة في العام 2005، حيث بلغ مجموعها 1,68 مليار دولار توزّعت على 6 شركات إماراتية، تلتها مصر مع 4 إصدارات بقيمة 1,2 مليار دولار، ثم السعودية مع 3 إصدارات بقيمة 1,14 مليار دولار.

وكان الحجم الأكبر لإصدار فردي هو إصدار شركة عمان للاتصالات الذي بلغ نحو 760 مليون دولار يشكل 30 في المئة من مجموع رأس مال الشركة، في أول عملية خصخصة في القطاع، تلاه إصدار شركة إنفستكوم اللبنانية بمبلغ 740,94 مليون دولار، وهو أكبر إصدار أولي لشركة لبنانية. والجدير بالذكر أن هذا الإصدار لم يطرح في بورصة بيروت بل في بورصتي لندن ودبي وذلك لاستقطاب شريحة أوسع من المستثمرين العرب والأجانب، كما قامت شركة الحكمة الأردنية للأدوية بطرح إصدارها الأولي البالغ 149 مليون جنيه استرليني في بورصة لندن أيضاً وبإدارة "ج.ب. مورغان".

قيمة طلبات في شركة آبار أكثر من الناتج المحلي للامارات

أما الإصدار الأكبر من حيث طلبات الاكتتاب فكان لشركة آبار الإماراتية التي استقطبت ما مجموعه 108 مليارات دولار تقريباً ما يمثل نحو 800 ضعف حجم الإصدار النهائي البالغ 135 مليون دولار. وتتجاوز قيمة الطلبات على الاكتتاب الناتج المحلي الإجمالي لدولة الإمارات البالغ نحو 79,7 مليار دولار. وكان الرقم القياسي السابق لقيمة الطلبات من نصيب إصدار شركة الدار العقارية في أواخر العام 2004 والذي تجاوزت قيمة الاكتتابات فيه المبلغ المطلوب بنحو 448 ضعفاً.

وحظي إصدار شركة دانا غاز باهتمام شديد من قبل المستثمرين رغم عدم تحطيمه أية أرقام قياسية، بل بسبب كونها أول شركة إقليمية للغاز مملوكة من قبل القطاع الخاص، إضافة إلى أن الاكتتاب في إصدارها كان مفتوحاً للمستثمرين من مختلف الجنسيات، وهو أمر نادر حتى الآن بالنسبة للشركات الخليجية في قطاع النفط والغاز. وإن كان تم تحديد حد أدنى لملكية مواطني دول الخليج هو 51 في المئة من الشركة، إلا أن 34,33 في المئة من الأسهم فقط تمّ عرضها على الجمهور في عملية الإصدار الأولي مع احتفاظ مؤسسي الشركة بنسبة 65,67 في المئة من رأس المال البالغ 6 مليارات درهم إماراتي. رغم ذلك فقد استقطب الإصدار 425 ألف مستثمر من دول الخليج وأكثر من 100 جنسية في العالم، وذلك في ضوء النمو الكبير لسوق الغاز الطبيعي في الخليج الذي تضاعف في العقد الماضي ومن المتوقع أن ينمو أكثر في السنوات المقبلة.

• 6.9 مليارات دولار قيمة الإصدارات العام الماضي

• الحصة الأكبر لقطاع الاتصالات والإمارات في المرتبة الأولى

لكن أي من إصدارات العام 2005 لم يصل إلى المستوى القياسي من حيث القيمة وعدد المكتتبين الذي سجله إصدار شركة اتحاد اتصالات في السعودية، أحد أكبر الاصدارات التي شهدتها المملكة والبلدان العربية على الإطلاق. فقد طرحت الشركة 20 مليون سهم للإكتتاب العام في تشرين الأول/أكتوبر 2004 بقيمة نحو 51 مليار ريال (13,6 مليار دولار) وبلغ عدد المكتتبين 4,25 ملايين مواطن، أي نحو خمس مجموع عدد مواطني السعودية.

آثار سلبية لتمويل الاكتتاب بقروض المصرفية

كان مستوى الرافعة (Leverage)، أي الاستدانة لتعزيز الأرباح، في طلبات الاكتتاب ملفتاً في الإصدارات الأولية التي تمت في العامين الأخيرين في بعض الأسواق المالية العربية والتي بلغت مستويات قياسية لم تشهدها أي منطقة أخرى في العالم كما هي الحال بالنسبة لإصدار شركة آبار.

وانعكست فورة ارتفاع أسعار الأسهم عامة على سوق الإصدارات الأولية نفسها حيث أصبحت وسيلة أكيدة لتحقيق الأرباح السريعة. وبلغ هذا الاتجاه ذروته مع سهم بنك البلاد السعودي الذي ارتفع سعره من

توزّع الإصدارات حسب القطاعات

(مليون دولار)

القطاع	القيمة
اتصالات وتكنولوجيا	2348.72
نفط وغاز	1798.29
صناعات غذائية	746.37
عقارات	687.23
خدمات مالية	532.46
طاقة ومياه	218.53
نقل	155.5
أخرى	415.28

50 ريالاً سعودياً عند طرحه إلى أكثر من 725 ريالاً، أي بزيادة نسبتها 1350 في المئة. علماً أن المصرف لا يزال في بداية عمله ولم ينشر بعد أية بيانات مالية. لكن أسهم عدد كبير من الشركات التي أدرجت أسهمها العام 2005 لم تحقق نمواً مماثلاً للنمو الذي سجلته أسهم الشركات الموجودة في البورصة، لا سيما في الإمارات حيث كانت ظاهرة الإصدارات الأولية الأكثر بروزاً بين الأسواق المالية العربية قاطبة. ويعزا سبب ضعف أداء أسهم الشركات المدرجة بعد الإصدار الأولي إلى بدء تداول هذه الأسهم في السوق "الرمادية" حيث حققت زيادات ملحوظة قبل الإدراج الرسمي لها، ما جعلها أكثر عرضة لتصحيح أسعارها لاحقاً من الأسهم المدرجة سابقاً التي لم تشهد الارتفاع نفسه. كما جاء الاعتماد الزائد على أثر الرافعة من قبل العديد من المستثمرين لتأمين حصة أكيدة من الاكتتاب النهائي في الإصدارات، وذلك في ظل التسعير المنخفض للإصدارات الأولية في الإمارات بصورة خاصة. وقد أدى ذلك بدوره إلى اضطرار هؤلاء إلى تصفية مراكزهم بعد بدء التداول لتسديد ما اقترضوه، ما أثر سلباً أيضاً على سعر السهم بعد الإدراج.

يضاف إلى ذلك تأثير النقص في السيولة الذي خلّفه حجم الإصدارات الضخمة والذي أدى بدوره إلى قيام مصارف عدة بزيادة نسبة الرافعة من 1:1 إلى 1:4 بقرار من البنك المركزي الإماراتي. والواقع أن نقص السيولة بلغ حداً دفع مدير سوق أبو ظبي للأوراق المالية إلى مطالبة السلطات النقدية والمالية بتنظيم الإصدارات على جدول زمني لتفادي طرح الإصدارات في وقت واحد، ما يمكن أن يحدث أزمة سيولة في السوق. إلا أن بعض المصارف زادت نسبة الرافعة إلى أكثر من 10 مرات في مايو الماضي ما حدا بالبنك المركزي إلى فرض عقوبات على أربعة مصارف كانت منحت تسليفات لتمويل عمليات شراء أسهم في إصدارات أولية بقيمة تجاوزت رأس مالها وودائعها مبلغ 229 مليار درهم تقريباً، وذلك بحرمانها من قبض فوائد على فائض المبلغ الذي منحته كتسليفات.

غير أن ربح المصارف الحقيقي من عمليات تمويل طلبات الاكتتاب في الإصدارات الأولية يأتي في الواقع من العمولات التي تستوفيها مسبقاً والتي تتراوح بين 0,4 و0,75 في المئة من المبلغ الممنوح من المصرف، في حين يبلغ معدل الفائدة على التسهيلات الممنوحة نحو 7 في المئة سنوياً، أي 0,26 في المئة فقط إذا أخذنا فترة التسليف الفعلية التي غالباً ما تكون في حدود 15 يوماً بين تاريخ فتح الاكتتاب وإقفاله النهائي. كذلك فإن الشركات التي تقوم بالإصدار الأولي تستفيد أيضاً من أثر الرافعة لتحقيق الأرباح السريعة، حيث تحتفظ بالمبالغ المكتتبة الإضافية لمدة أسبوعين تقريباً ما يسمح لها بجني أرباح من فوائد هذه المبالغ. فإصدار شركة آبار مثلاً الذي استقطب أكثر من 401 مليار درهم. فإذا حسبنا معدل فائدة بنسبة 2 في المئة، تصبح الفائدة المقبوضة على هذا المبلغ 333 مليون درهم، أي نحو ثلث مبلغ راس المال المطلوب.

أكثر من 100 اصدار خلال العام الحالي

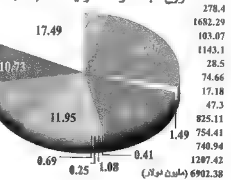
على الرغم من الأرقام القياسية المسجلة العام 2005، فمن المتوقع استمرار ظاهرة الإصدارات الأولية، طالما أن أسعار النفط باقية على مستويات عالية والأسواق المالية مستمرة في الانتعاش. ويظهر ذلك من عدد الإصدارات الأولية المعلنة خلال العام الحالي والبالغة أكثر من 100 إصدار. ومن الملاحظ في هذه الإصدارات أنها تطال عدداً أكبر من القطاعات الاقتصادية، مع تركيز كبير في قطاع الخدمات المالية. حيث تجاوز عدد المصارف والمؤسسات المالية التي تنوي طرح أسهمها لأول مرة في السوق المالية نحو ربع عدد الشركات التي تنوي طرح إصدارات أولية. لكن غالبية الإصدارات تبقى مركزة في البلدان التي حققت الإصدارات المنجزة فيها العام 2005 النجاح الأكبر لا سيما السعودية التي تبلغ الإصدارات المعلنة فيها للعام 2006 حتى الآن 58 إصداراً أي ثلثي عدد الإصدارات المعلنة، تليها الإمارات بـ 25 إصداراً.

ويتخوّف البعض من الآثار السلبية لأي انخفاض في أسعار النفط ما يؤدي إلى تراجع أداء الأسواق المالية في دول الخليج، وبالتالي إلى إعادة نظر بعض الشركات في مخططاتها لإصدار أسهم أولية؛ كما يتخوّفون من المخاطر النظامية (Systemic risks) التي يمكن أن تحدث، حيث يمكن أن يؤدي انخفاض أسعار بعض الأسهم إلى موجة تدهور في البورصات ككل. ويعزا ذلك إلى أن جزءاً مهماً من أرباح عدد منها ناتج عن استثمارها في أسهم شركات مدرجة أخرى فإنها بالتالي ستخسر أيضاً عند بدء انخفاض السوق. وهناك مخاوف تتعلق بالارتفاع الكبير في مضاعف الأسعار إلى الإيرادات في بعض البورصات العربية إذ فاق 35 مرة في السعودية والإمارات، فيما تجاوز 66 مرة في قطر. كما أن المصارف الإماراتية أصبحت من بين الأعلى تقييماً في العالم.

الخدمات المالية تستأثر بالحصة الأكبر من اصدارات العام الحالي

لكن في المقابل يرى الخبراء أن الشركات العربية التي تطرح أسهمها لأول مرة في البورصات تعتبر من أكثر الشركات ربحية في دولها وهو ما يفسر الطلب الكثيف على الاكتتاب فيها؛ ويرون أن الانتعاش سوف يمتد إلى الأسواق المالية الخليجية والعربية التي لم تشهد ارتفاعاً كبيراً في السابق مثل عمان والبحرن وبيروت، حيث لا يزال مضاعف الأسعار إلى الإيرادات متدنياً نسبياً. كذلك، وفي ضوء العدد الكبير للإصدارات الأولية المعلنة، من المنتظر أن يتم إنجاز عدد منها حتى في حال تغير اتجاه الأسواق، إذ أن الكثير منها قد باشر فعلياً في إجراءات الإصدار من تقديم الطلب إلى الهيئة المشرفة على السوق، إلى تعيين مدير للإصدار، إلى عملية تقييم الشركة؛ وبالتالي فإن الإصدارات الأولية للأسهم في العام 2006 قد تكون عامل توازن في الأسواق المالية العربية تُسهم في استمرار الاهتمام بالاستثمار في الأسهم وتخفف من أثر أي انعكاس في اتجاهات الأسعار فيها. ■

توزّع الإصدارات الأولية حسب البلدان



إصدارات الأسهم الأولية العام 2005

الشركة	البلد	القطاع	القيمة (مليون دولار)	نسبة المطروح من رأس المال (%)	نسبة طلب الاكتتاب إلى الطرح	إدارة الإصدار
[illegible]						
الشركة اللوجستية العربية الدولية	الإمارات	نقل	149.74	55	80	المستثمر الوطني/ شعاع كابيتال
شركة فنادق بنادر	البحرين	سياحة	15.90	40	-	فخرو/KPMG
شركة الخليج للتطوير	البحرين	عقارات	6.00	13.60	265	بيت التمويل الخليجي
شركة ناس	البحرين	تجمّع	81.17	25.00	2.62	
دانا غاز	الإمارات	نفط وغاز	560.80	34.33	140	HSBC
شركة صروح العقارية	الإمارات	عقارات	374.00	55	176	المستثمر الوطني/ بنك الخليج الأول
شركة رأس الخيمة العقارية	الإمارات	عقارات	299.48	55	57	حكومة رأس الخيمة
شركة رايا (هولدنغ)	مصر	اتصالات وأنظمة معلومات	31.00	30	3	شركة الأوراق المالية والاستثمار/ شركة بلتون المالية
شركة آبار	الإمارات	نفط وغاز	134.77	55	800	المستثمر الوطني
شركة الاتصالات العمانية	عمان	اتصالات وأنظمة معلومات	29.00	-	-	-
شركة التأجير المالي	عمان	خدمات مالية	10.90	40	4.3	بنك مسقط
شركة ظفار للطاقة	عمان	طاقة ومياه	25.43	35	9	بنك مسقط
DARI Couspate	المغرب	زراعة وصناعات غذائية	3.27	29.50	-	شركة صافابورس/ فينرجي/ شركة البورصات
Lyonnaise des Eaux de Casablanca	المغرب	طاقة ومياه	29.60	14	23.5	مجموعة CFG
مختبرات سوثيما الصيدلية	المغرب	صحة	11.79	15	7.25	مجموعة CFG
شركة انفستكوم	لبنان	اتصالات وأنظمة معلومات	740.94	23	8	سيتي غروب/HSBC
بنك البلاد	السعودية	خدمات مالية	400.00	50	4	مجموعة سامبا المالية
هولدنغ دلاله للوساطة والاستثمار	قطر	خدمات مالية	40.11	73	1.02	بنك قطر الوطني
شركة نقل الغاز السائل	قطر	نفط وغاز	714.30	50	9.5	بنك قطر الوطني
شركة طيران كارثاغو	تونس	نقل	5.76	12	-	MAC
Société Générale Industrielle de Filtration	تونس	سيارات	4.05	30	-	MAC
L'Accumulateur Tunisien ASSAD	تونس	سيارات	7.37	33	-	الاستشاريون الماليون العرب
شركة المراعي	السعودية	زراعة وصناعات غذائية	614.40	30	4	HSBC/ البنك السعودي البريطاني
الشركة السعودية للألبان والمواد الغذائية	السعودية	زراعة وصناعات غذائية	128.70	30	6.5	البنك الأهلي التجاري
شركة إحداثيات	الأردن	عقارات	2.45	58	-	جوردانفست
شركة حكمة	الأردن	صحة	265.00	30	-	ج.ب.مورغان
شركة ليديك	المغرب	صناعة	30.00	-	-	-
بيت الاستثمار للخدمات المالية	الأردن	خدمات مالية	2.12	25	10	-
الشركة الدولية للوسطة والخدمات المالية	الأردن	خدمات مالية	3.53	50	5	-
الشركة العقارية الأردنية للتطوير	الأردن	عقارات	5.30	25	10	-
[illegible]						
بنك بيبلوس – سورية	سورية	خدمات مالية	6.70	15	-	
بنك عوده – سورية	سورية	خدمات مالية	11.70	25	10	بنك عوده – سرادار
البنك العربي – سورية	سورية	خدمات مالية	28.90	24	-	
بنك الإمارات والسودان	السودان	خدمات مالية	28.50	25	8	شركة الرواد للخدمات المالية
[illegible]						
شركة سيدي كرير للبتروكيماويات	مصر	نفط وغاز	253.89	20	2	البنك الأهلي المصري/ المجموعة المصرية المالية/ شركة هيرمس
شركة الاسكندرية للنفط	مصر	نفط وغاز	134.53	20	26.55	البنك الأهلي المصري/ سيتي غروب
شركة عمان للاتصالات	عمان	اتصالات وأنظمة معلومات	759.78	30	2.4	بنك مسقط
شركة أبوظبي الوطنية للطاقة	الإمارات	طاقة ومياه	163.50	14	-	بنك أبو ظبي الوطني
شركة تليكوم مصر	مصر	اتصالات وأنظمة معلومات	788.00	20	58	
			6,902.38			

إصدارات الأسهم الأولية المعلنة لعام 2006

الشركة	القطاع	القيمة (مليون دولار)	نسبة المطروح من رأس المال %
إصدارات أولية			
السعودية			
شركة إعمار الوطن	بناء	26.7	33
سبيك – وحدة "ينسب"	نفط وغاز	533	—
الشركة السعودية للتعدين "معادن"	تعدين	720	50
عطورات عبد الخالق سعيد	مواد استهلاكية	—	30
شركة دار الأركان للتطوير العقاري	عقارات	—	—
مجموعة السامي الدولية	نقل	—	30
شركة صناعات الحسيج الكيماوية المتقدمة	تعدين	—	30
مركز مكة الطبي	صحة	—	30
شركة أوريكس السعودية للتأجير المالي	خدمات مالية	—	30
شركة الاسمنت الأبيض السعودية	بناء	—	30
لشركة الوطنية البتروكيماوية للنقل	نقل	—	30
الشركة الوطنية للتصنيع	صناعة	80	30
الشركة السعودية للنفط	نفط وغاز	1012	40
شركة المملكة للاستثمار الفندقي	سياحة	—	—
شركة الرياض للاسمنت	بناء	80	38
شركة كيان للبتروكيماويات	نفط وغاز	342.8	30
شركة البابطين للطاقة والاتصالات	تجمع شركات	—	30
شركة أدريس لخدمات النفط والنقل	نفط وغاز	59.2	30
شركة اربيع السعودية للمواد الغذائية	زراعة ومواد غذائية	—	—
حلواني إخوان	زراعة ومواد غذائية	—	—
شركة هولدنغ روتانا	إعلام	—	—
شركة الطائف للاستثمار والسياحة	عقارات	34.65	30
مجموعة عبيقان للاستثمار الصناعي	تجمع شركات	—	—
مركز العثيم	مواد استهلاكية	—	30
شركة عجلان إخوان	مواد استهلاكية	—	30
شركة الأخوين	زراعة ومواد غذائية	—	30
فواز الحكير وشركاه	زراعة ومواد غذائية	—	30
مجموعة الطيار للسفر	سياحة وسفر	—	—
شركة العيسى الزراعية	زراعة ومواد غذائية	—	30
الشركة السعودية الدولية للبتروكيماويات	نفط وغاز	84	35-30
المجموعة السعودية للأبحاث والتسويق	إعلام	250	30
الشركة الوطنية للبتروكيماويات	نفط وغاز	525	35
الشركة العربية للألياف الصناعية	نفط وغاز	384	30
المنظمة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة	خدمات مالية	500	17
الشركة العربية للتأمين	خدمات مالية	—	40-25
شركة شعيبا للماء والكهرباء	طاقة ومياه	—	—
شركة هولدنغ دله للصحة	صحة	—	30
شركة أوجيه تليكوم	اتصالات وأنظمة معلومات	—	20
الشركة السعودية للكيمياء	نفط وغاز	—	—
مجموعة عبد اللطيف الصناعية	صناعة	—	30
شركات البحر الأحمر للخدمات السكنية	بناء	—	30
مجموعة الجريسي	اتصالات وأنظمة معلومات	—	—
الشركة المتحدة للتأمين التعاوني	خدمات مالية	—	40-25
الشركة السعودية المتحدة للتامين التعاوني	خدمات مالية	—	40-25
شركة التأمين العالمية	خدمات مالية	—	40-25
الشركة السعودية الهندية للتأمين	خدمات مالية	—	40-25
بوبا السعودية	خدمات مالية	—	40-25
شركة طوكيو مارين نيشيدو	خدمات مالية	—	40-25
شركة الراجحي للتامين التعاوني	خدمات مالية	—	40-25
شركة أكسا للتأمين التعاوني	خدمات مالية	—	40-25
شركة للتوسط والخليج لتأمين وإعادة التامين	خدمات مالية	—	40-25
شركة الشرق الأوسط المتخصصة للكابلات	صناعة	—	—
شركة تطوير جبل عمر	بناء	426.66	30
الامارات			
شركة الوفاق للتمويل الإسلامي	خدمات مالية	74.8	55
طيران العربية	نقل	—	—
شركة كامباك أويل ميدل إيست	نفط وغاز	—	—
بنك الخرطوم	خدمات مالية	33.6	25
مجموعة أنابيب المستقبل	مواد أولية	108 9	—
شركة النخيل للتبريد	طاقة ومياه	—	—
شركة اكسيوم تليكوم	اتصالات وأنظمة معلومات	—	—
شركة أبو ظبي الوطنية للمشاريع الصناعية	تجمع شركات	74.8	55
شركة رسملة للاستثمارات	خدمات مالية	—	—
شركة دبي للاستثمارات – شركة تابعة	خدمات مالية	—	25
شركة دبي للاستثمارات – شركة تابعة 2	صناعة	—	25
شركة الإمارات للاستثمار في السفن	نقل	299.48	55
شركة ثريا للاتصالات	اتصالات وأنظمة معلومات	—	—
شركة روتانا لإدارة الفنادق	سياحة	—	—
شركة ناصر رشيد لوطح وأولاده	تجمع شركات	119.8	55
شركة مجوهرات الشام	مواد استهلاكية	—	—
شركة يونايتد انتيريورز	مواد استهلاكية	—	—
الشركة الوطنية النفطية للبناء	بناء	—	—
شركة بريد الإمارات	نقل	—	49
شركة نفط رأس الخيمة	نفط وغاز	299.48	55
مركز التميز للبحث التطبيقي والتدريب	خدمات	149.74	55
شركة داماك للخدمات والتجارة	زراعة ومواد غذائية	—	55
شركة الإمارات للاتصالات	اتصالات وأنظمة معلومات		20
شركة الحبتور للضيافة	سياحة	—	—
البحرين			
شركة جواد الدولية للأزياء	مواد استهلاكية	29.2	40
بنك يونيكورن للاستثمار	خدمات مالية	—	—
مجموعة البركة الاستثمارية	خدمات مالية	—	—
شركة الهولدنغ السياحية	سياحة	398	60
بنك السلام	خدمات مالية	—	30
مصر			
شركة تطوير الصناعات الكيماوية	صحة	—	40
الأردن			
شركة إعمار	عقارات	—	25
قطر			
بنك الخليج التجاري	خدمات مالية	275	55
الشركة القطرية للتأمين	خدمات مالية	—	—
اليمن			
شركة يمن موبايل	اتصالات وأنظمة معلومات	—	30
تونس			
الشركة العقارية التونسية السعودية	عقارات	4.51	30
خصخصة			
الشركة السعودية أرامكو لتكرير الزيوت (السعودية)	نفط وغاز	—	—
شركة الجبيل للبتروكيماويات (السعودية)	نفط وغاز	—	30
شركة الطيران السعودية (السعودية)	نقل	—	—
البنك الأهلي التجاري (السعودية)	خدمات مالية	1280	40-30
شركة الطاقة والمياه للجبيل وينبع (السعودية)	طاقة ومياه	300	30
شركة البحرين للاتصالات (البحرين)	اتصالات وأنظمة معلومات	800	—
شركة الإمارات لمواد البناء (الامارات)	بناء	—	—
الشركة المصرية الوطنية للتأمين (مصر)	خدمات مالية	—	—
الشرق الأوسط لتكرير النفط (مصر)	نفط وغاز	—	—
بنك الاسكندرية (مصر)	خدمات مالية	—	—
الشركة المصرية لإعادة التأمين (مصر)	خدمات مالية	—	—
شركة مصر للتأمين (مصر)	خدمات مالية	—	—
شركة اتصالات الأردن (الأردن)	اتصالات وأنظمة معلومات	—	41


For FREE entry REGISTER NOW at
www.horecashow.com
12,000 visitors
840 international visitors
60 countries
295 exhibitors including
69 international exhibitors
12 countries
6 international pavilions

وزير التجارة والصناعة د.حسن عبدالله فخرو:

سنعزّز موقع البحرين كعاصمة مالية واستثمارية


د.حسن عبدالله فخرو

المنامة-عاصم البعيني

تلعب مملكة البحرين دوراً مهماً على الصعيد الاقتصادي والتجاري في منطقة الخليج، وهي تسعى إلى تكريس نفسها عاصمة مالية للمنطقة، خصوصاً أن القطاع المالي والمصرفي فيها يوفر نسبة 24 في المئة من إجمالي الناتج المحلي، من خلال الاعتماد على الانفتاح الاقتصادي وتوفير البيئة التشريعية الملائمة وتعزيز حضورها على مستوى منظمة التجارة العالمية بعد التصديق على اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية.

وساهمت المملكة في تنسيق الجهود التفاوضية بين الدول العربية، وفي اتخاذ موقف موحد من جولة المفاوضات التي جرت في الدوحة، إضافة إلى استمرار التنسيق استعداداً لاستكمال المفاوضات حول القطاع الزراعي.

"الاقتصاد والأعمال" حاورت وزير الصناعة والتجارة في مملكة البحرين د. حسن عبدالله فخرو حول رؤية الوزارة للقطاعات الاقتصادية ودور المملكة على صعيد المنطقة، خصوصاً أنها عضو مؤسس في منظمة التجارة العالمية.

يقول وزير الصناعة والتجارة في مملكة البحرين د. حسن عبدالله فخرو "إن المملكة تعتمد على موقعها الجغرافي بين دول مجلس التعاون ووسط شبكة طرق التجارة والملاحة الإقليمية والدولية، ما يحتّم توجيه الأولويات الاقتصادية نحو توفير البنية التحتية الضرورية والمناخ الاستثماري الملائم لتنمية المبادلات والعلاقات التجارية والمالية والاستثمارية"

ويضيف: "إن المملكة اتخذت العديد من الخطوات على صعيد الإصلاح السياسي والاقتصادي بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة من خلال توفير قاعدة اقتصادية قوية للقطاعات التجارية والمالية والاستثمارية، وخلق البيئة التشريعية الملائمة التي تساهم في استقطاب الاستثمارات"

ستراتيجية واضحة

يوضح فخرو أن المملكة اعتمدت ستراتيجية هدفت الى تنويع مصادر الدخل، وتنمية الاستثمارات والمبادلات المالية والتجارية الدولية من خلال العمل على تطوير القطاع الصناعي وتحديثه، وإقامة المناطق الصناعية والاستثمارية، والأهم تعزيز دور المؤسسات المالية والمصرفية وشركات التأمين، ما جعل القطاع المالي والمصرفي يشكل ركيزة أساسية في الاقتصاد البحريني، بالإضافة إلى توفير البنية التحتية الأساسية للقطاع السياحي، حيث ساهمت هذه الخطوات في تعزيز دور البحرين كعاصمة مالية واستثمارية على مستوى المنطقة، فضلاً عن تقديم التسهيلات الجمركية والضريبية لاستقطاب الاستثمارات الخارجية

ويضيف: "إن هذه الخطوات ساهمت في زيادة معدل نمو الدخل القومي لتصل إلى 5,4 في المئة خلال العام 2004، ومضاعفة الدخل القومي منذ انضمام البحرين إلى اتفاقية الغات (GATT) في العام 1993! ومشاركتها كعضو مؤسس في منظمة التجارة العالمية في كانون الثاني / يناير 1995، كما ارتفع متوسط دخل الفرد في البحرين إلى ما يزيد على 12 ألف دولار سنوياً".

> **خطوات إصلاحية سياسية واقتصادية لتحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة**

التركيز على القطاع المصرفي والمالي

يقول فخرو إن القطاع المصرفي والمالي يشكل الركيزة الأساسية للاقتصاد الوطني، وقد اتخذت الحكومة والمؤسسات المعنية الإجراءات اللازمة لتوفير البيئة القانونية المتطورة، ما ساهم في رفع عدد المؤسسات المالية والمصرفية وشركات التأمين إلى نحو 360 مؤسسة وشركة، وارتفعت نسبة مساهمة هذا القطاع في الناتج المحلي الإجمالي إلى نحو 24 في المئة، أي ما يقارب ضعف ما يحققه قطاع البترول والغاز، الذي تعتبر مساهمته في الناتج الاجمالي المحلي بنسبة 13 في المئة.

جملة اتفاقيات تجارية

على صعيد التجارة الخارجية، يوضح فخرو أن المملكة سعت إلى تنمية الصادرات الوطنية ورفع قدرتها التنافسية وتحقيق الميزات النسبية للاقتصاد من خلال القطاعات المتخصصة كصناعة الألمنيوم،

والافادة من الأسواق الكبيرة، وتنمية الطلب الفعال على المنتجات الوطنية، وتحقيق الاستغلال الأمثل للموارد الوطنية.

واقترنت هذه الخطوات مع توفير منظومة متكاملة من العلاقات الاقتصادية والتجارية على المستويات الثنائية والإقليمية والدولية، إلى جانب كون المملكة عضواً مؤسساً في منظمة التجارة العالمية، ما يتيح لها الإفادة من شرط الدولة الأولى.

كما لعبت المملكة دورها في تحقيق الاتحاد الجمركي، الذي وحّد الرسوم الجمركية لجميع دول المجلس، وهي تعمل إلى جانب دول مجلس التعاون على تحقيق مرحلة السوق المشتركة لتحقق الحريات الأربع لانتقال السلع والخدمات ورأس المال والأيدي العاملة، ما يساهم في تحقيق التكامل الاقتصادي الإقليمي بين دول المجلس بحلول العام 2007.

ويضيف فخرو أن المملكة توّجت خطواتها على صعيد الاتفاقيات التجارية بالتصديق على اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأميركية والتي ستساهم في نفاذ الخدمات والسلع البحرينية إلى السوق الأميركية، من دون رسوم أو عقبات جمركية أو غير جمركية. كما ينتظر التوصل إلى اتفاق تجارة حرة بين دول مجلس التعاون الخليجي، والإتحاد الأوروبي خلال العام 2006.

أهمية انضمام السعودية الى WTO

عن أهمية انضمام السعودية إلى منظمة التجارة العالمية، يقول فخرو إن استكمال عضوية السعودية له تأثيره الإيجابي في مفاوضات "جولة الدوحة للتنمية"، خصوصاً أنه يساهم في دعم الموقف التفاوضي العربي تجاه تلك المفاوضات، كما أنه سيساهم في رفع عدد الدول العربية الكاملة العضوية إلى 12 دولة، إضافة إلى مشاركة 7 دول أخرى بصفة مراقب في إطار سعيها إلى الانضمام في وقت لاحق.

ويوضح أن المؤتمر الوزاري الرابع لمنظمة التجارة العالمية الذي عقد في الدوحة في العام 2001 كان من أهم الجولات التفاوضية كونه تبنى متطلبات التنمية الاقتصادية.

مؤتمر هونغ كونغ

وبالنسبة إلى المؤتمر الوزاري السادس لمنظمة التجارة العالمية الذي عقد في هونغ كونغ، يقول فخرو إن المملكة شاركت بوفد وزاري رفيع المستوى برئاسة وزارة التجارة والصناعة والوزارات المعنية ومجلسي الشورى والنواب وغرفة تجارة وصناعة البحرين، وكان الهدف من هذا المؤتمر إعطاء دفعة إيجابية لمسار المفاوضات التجارية العالمية للمنظمة، والمعروفة باسم "جولة الدوحة للتنمية"، وذلك بعدما فشل المؤتمر الخامس الذي عقد في العام 2003 في إعطاء هذه الدفعة والسعي إلى اختتامها بنجاح في نهاية العام الحالي.

ويضيف أن السياسات الاقتصادية المنفتحة والشفافة المنسجمة مع مبادئ منظمة التجارة العالمية التي اعتمدتها البحرين تركت أثراً ايجابياً على مشاركتها في المؤتمر السادس، حيث حققت تقدماً على مستوى تجارة الخدمات بين العامين 2003 و2005.

وعن المفاوضات حول القطاع الزراعي يوضح فخرو أن البحرين تسعى للتوصل إلى نتائج متوازنة في هذه المفاوضات، ما يساهم بضمان مصالح الدول المستوردة للغذاء، وتحقيق الأمن الغذائي، والتنمية الريفية، والعمل على الافادة من المعاملة التفضيلية للدول النامية في جميع الملفات التفاوضية، وذلك بالتنسيق مع دول مجلس التعاون الخليجي، وكذلك مع بقية الدول العربية والنامية.

كما شهدت هذه المفاوضات تنسيق الجهود العربية وتكثيفها من خلال الاجتماع التحضيري لوزراء التجارة العرب الذي عقد في الأردن بمشاركة منظمة التجارة العالمية، وإعلان عمان الذي صدر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (أونكتاد)، والذي ارتكز على أهمية تنسيق مواقف الدول العربية تجاه القضايا التي عرضت على جدول أعمال مؤتمر هونغ كونغ، وتلاه الاجتماع الوزاري التنسيقي العربي في بيروت الذي أتى في سياق تنسيق الجهود المشتركة بعد بلورة المواقف التفاوضية لمعظم ملفات جولة الدوحة للتنمية، وساهم في دعم إعلان عمان وأعطى دفعة اقتصادية وسياسية إضافية لموقف الدول العربية تجاه "جولة الدوحة".

ولفت فخرو إلى أن البحرين تتطلع إلى تحقيق الاستقرار والتحرير المتوازن في العلاقات الاقتصادية والتجارية الدولية وخصوصاً أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول النامية بشكل عام، ولدول مجلس التعاون الخليجي والدول العربية الشقيقة بصفة خاصة. ■

مؤشرات اقتصادية في العام 2005:

- إجمالي معدل النمو 5,9 في المئة.
- إجمالي الاستثمار الثابت: 14,7 في المئة.
- الانتاج النفطي: 188,300 برميل في اليوم.
- الاحتياطي النفطي: 124 مليون برميل.
- الانتاج من الغاز: 32,7 مليون متر مكعب.
- الاحتياطي من الغاز: 46 مليون متر مكعب.

■■

منظومة متكاملة من العلاقات الاقتصادية والتجارية على المستويات الثنائية والإقليمية والدولية

■■


مرفأ البحرين المالي

بورصة تونس:
نتائج 2005 القياسية مرشحة للاستمرار


زينب قلوز

تونس - حسين فواز

سجلت بورصة تونس خلال العام 2005 أرقاماً قياسية لم تشهدها منذ تأسيسها العام 1969 وانطلاقتها الفعلية في التسعينات من القرن الماضي؛ فقد ارتفع حجم الرسملة السوقية إلى 3840 مليون دينار بزيادة نسبتها 24,5 في المئة عن العام 2004، وارتفع مؤشر توننديكس بنسبة 21,3 في المئة ليصل إلى 1615,12 نقطة. وتم التداول في أسهم 45 شركة مدرجة في البورصة، عبر أكثر من 20 شركة وساطة، فارتفع عدد الأسهم المتداولة بنحو 96 في المئة فيما ارتفع حجم التداول بنسبة 121 في المئة.

ساهمت مجموعة من التطورات بشكل مباشر وغير مباشر في تحقيق النتائج القياسية لبورصة تونس، وبدأت هذه التطورات أو الأحداث، في التغيير الذي طرأ على قيادة السوق المالية. فقد جرى تعيين زينب قلوز على رأس هيئة السوق المالية آتية من إدارة إحدى شركات الوساطة، مع ما يعني ذلك من اطلاع عميق على أوضاع البورصة وعلى نقاط الضعف الكامنة في السوق المالية، ومعرفة بالوسائل الكفيلة بالمعالجة. وبالفعل، قامت قلوز بعدد من المبادرات لتطوير أداء السوق المالية، وأعلنت أن مهمة هيئة السوق، لن تقتصر على الرقابة، وإنما ستعمل على تحسين مناخ التعامل وعلى توفير الظروف الآيلة إلى تحقيق طلب مؤسساتي في السوق وإلى تشجيع المجموعات الاقتصادية التونسية للتوجه إلى السوق المالية للحصول على التمويل.

أما أهم العمليات التي شهدتها السوق التونسية فكانت إدراج مجموعة قرطاج للطيران في البورصة والشركة التونسية السعودية العقارية، وهي أول شركة عقارية خاصة تفتح رأس مالها في السوق المالية التونسية. وتمثلت أبرز التطورات بعودة الاستثمار الأجنبي وخصوصاً الاستثمار العربي ليصبح من أهم المستثمرين في بورصة تونس، وفي مقدم هؤلاء مستثمرون من الإمارات دخلوا عبر شركة ماك للوساطة، ومستثمرون من الكويت تعاملوا مع شركة نشأت حديثاً وهي "فيناكورب"، التي قامت آخر السنة بإحدى أهم العمليات حين باعت نسبة 49 في المئة من رأس مالها إلى مجموعة جلوبال الكويتية للاستثمار، وعقدت مع هذه الأخيرة تحالفاً للدخول في عمليات استثمار كبيرة في تونس وبلدان شمال أفريقيا.

وعلى خط مواز، تلاحقت الإجراءات الحكومية طوال السنة، فتم إصدار الكثير من القرارات والتشريعات لتفعيل نشاط البورصة، وأهم هذه التشريعات صبت في خانة تشجيع الاستثمار الخارجي وخصوصاً العربي. على غرار إلغاء التصاريح المسبقة لدخول الاستثمار الأجنبي في رأس مال الشركات المدرجة ورفع نسبة المساهمة إلى حدود قصوى، وإعفاء المستثمرين من الرجوع إلى اللجنة العليا للاستثمار عند تأسيس صناديق استثمار مشتركة مع إمكان تملكهم لكامل الصندوق. كما جرى تشجيع المؤسسات التونسية على اللجوء إلى البورصة للحصول على التمويل عبر تسهيل الإجراءات وتخفيف الكثير من الشروط. ويمكن التأكيد في هذا المجال أن تغيراً جذرياً حصل لدى السلطات الرسمية فباتت أكثر اقتناعاً بأهمية الاستثمار عبر السوق المالية، وتأكدت هذه الأهمية من خلال دخول عدد من المستثمرين من الكويت والإمارات وغيرها، الى السوق المالية عبر شركات الوساطة، ثم تطور نشاط هؤلاء المستثمرين نحو قطاعات أخرى استثمروا فيها مباشرة كالصناعة والسياحة والعقار.

حزمة تشريعات وقرارات لتشجيع الاستثمارات الخارجية

أكدت زينب قلوز في لقاء مع "الاقتصاد والأعمال" أن مرحلة جديدة تعيشها السوق التونسية، معتبرة أن القرارات الحكومية هي دليل على قناعة الدولة بالدور الذي يجب أن تلعبه السوق المالية في نمو الاقتصاد التونسي عبر تمويل المؤسسات. والمتعمق في هذه القرارات يرى أنها جعلت السوق المالية في خدمة المؤسسات مهما كان عمرها وحجمها وعلى مدى مسار نموها وتطورها.

ورأت أن هذه القرارات جاءت لتصحيح وضع السوق المالية التي كانت تعاني من تدني مستوى العرض والطلب مقارنة بأسواق أخرى، فاتجهت الاجراءات لمعالجة هذا الأمر وإلى توفير المزيد من التسهيلات للمستثمرين العرب والأجانب.

تحسين العرض

أولى القرارات كانت تسهيل إجراءات تمويل المؤسسات عبر السوق المالية، تقول قلوز، فما على المؤسسة إلا احترام متطلبات الشفافية والمعلومة المالية لكي تتمكن من الحصول على التمويل. فمؤسسة في حجم

معين، وتكون مردوديتها المستقبلية رهينة إعادة هيكلة مالية، نسمح لها بأن تتوجه نحو السوق المالية لتعزيز أموالها الذاتية حتى ولو كانت لم توزع أرباحاً في السنوات الأخيرة. وينطبق هذا الاجراء على المؤسسات التي لم يتجاوز عمرها السنتين.

وأشارت رئيسة هيئة السوق إلى آليات جديدة تم إنشاؤها لتفعيل النشاط أهمها:

– إحداث صناديق الإنطلاق fonds d'amorçage وهي عبارة عن صناديق إستثمارية تعمل على خلق المؤسسات ومتابعة نموها وتطورها ثم الخروج منها عبر السوق البديلة. وتحصل هذه الصناديق على مردودية مقابل توظيف أموالها في هذه المؤسسات.

– إحداث آليات لشركات الاستثمار ذات رأس المال المخاطر تجعلها قادرة على الحصول بطريقة مرنة على السيولة اللازمة لتمويل المؤسسات. هذا ما سيضفي مرونة مالية لهذه المؤسسات المالية حتى لا تتجمد استثماراتها في مؤسسة واحدة كما كان الشأن سابقاً، وبالتالي يمكنها بيع مساهماتها متى شاءت في كل مراحل حياة المؤسسة.

– إحداث سوق بديلة، وهو من أهم القرارات الهادفة إلى تحسين العرض وإرساء تقاليد اللجوء إلى السوق المالية عند المؤسسة التونسية. هذه الآلية مستوحاة من التجربة البريطانية Alternative Investment Market وهي موجهة إلى المؤسسات التي تحتاج إلى هيكلة مالية حتى تنطلق لمستقبل واعد، وإلى المؤسسات الصغرى والمتوسطة، وأيضاً إلى المؤسسات التي هي في حاجة لإطلاق مشاريع جديدة.

وهناك شروط ميسرة لدخول المؤسسات إلى السوق البديلة أهمها احترام متطلبات الشفافية والمعلومة المالية، وأن يكون ضمن المساهمين فيها 5 مساهمين مؤسساتيين على شكل شركات استثمار أو صناديق استثمارية. وأول دفعة من المؤسسات التي ستدخل السوق البديلة تضم 50 مؤسسة خاصة نحن بصدد اختيارها ضمن المؤسسات الخاضعة حالياً لبرنامج التأهيل (Mise à niveau)، وبالطبع سيكون الدخول إلى السوق البديلة بقرار اختياري للمؤسسة.

... والطلب

يبقى غياب الاستثمار المؤسساتي عن السوق التونسية أحد أبرز نقاط الضعف لديها، حيث جعلها، حسب قلوز، سوقاً متذبذبة لا تطمئن المستثمر الأجنبي ولا تجلب الادخار المالي عبر الصناديق. وسعت القرارات الأخيرة إلى خلق طلب مستقر على السوق من خلال ما يلي:

– إحداث منتجات مالية تضمن للمدخرين قسطاً من رأس المال ومردودية دنيا مع إمكانية الحصول على مردودية قصوى.

– إحداث أول صندوق مؤسساتي يضمن على مدى 10 سنوات رأس المال المستثمر فيه مع مردودية سنوية بـ2,5 في المئة، فضلاً عن مردودية إضافية متأتية من توظيفات هذا الصندوق في البورصة التونسية. قيمة هذا الصندوق 40 مليون دينار ويساهم فيه الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي وشركات التأمين. وهو الصندوق الأول من نوعه، لكنه لن يكون الوحيد، إذ منذ صدور القرارات إلى اليوم أعطينا تأشيرات لـ7 صناديق من القطاع الخاص. وميزة هذا المنتج المالي تدني نسبة المخاطر فيه. فالضرر الوحيد الذي يمكن أن يصيب المستثمر حتى في حالة سقوط البورصة نهائياً هو نقص في الأرباح manque à gagner

واعتبرت قلوز أن هذا الاجراء هو الطريق الصحيح لتطوير الادخار المالي الطويل المدى والقادر على مجابهة تمويل استثمارات المؤسسات التونسية، المؤهلة للدخول الى البورصة.

وأشارت إلى الدور المهم المرتقب من شركات التأمين المطالبة بتوجيه زبائنها في قطاع التأمين الادخاري على الحياة للاستثمار في صناديق مشتركة للتوظيف، تنشئها شركات التأمين، وتقاس مردوديتها حسب مدتها الزمنية وحسب نسبة تعرضها لمخاطر التوظيف في البورصة.



تشجيع الاستثمار

أما في مجال تشجيع الاستثمار فاعتبرت قلوز أنه لا يمكن أن يتطور إلا في بلد له سوق ثانوية حرة. لذلك قررت الدولة التحرير الكامل للمساهمة الأجنبية في رأس مال المؤسسات المدرجة في البورصة شرط أن تكون المؤسسة منتمية للقطاعات الحرة عند التأسيس، كما تقرر إعفاء المستثمرين العرب والأجانب من الرجوع إلى اللجنة العليا للاستثمار عند خلق صناديق جماعية للتوظيف مع إمكانية تملكهم بنسبة 100 في المئة، ومنحهم عند تأسيس صناديق ذات رأس مال مخاطر الامتيازات الجبائية نفسها الخاصة بالمؤسسات التونسية المماثلة مع إمكانية امتلاك الصندوق بالكامل، وإمكانية البيع والخروج بطريقة سهلة.

ورأت رئيسة السوق أن تطبيق هذه الإجراءات سوف يعطي للسوق المالية التونسية عمق الأسواق الناشئة ويجعلها خلال 3 سنوات مرآة تعكس نمو وإنجازات الاقتصاد التونسي.■



بورصة تونس

مدير عام TVAL التونسية
هل يستمر النمو في البورصة؟


فاضل عبد الكافي

تونس – الاقتصاد والأعمال

تنتمي الشركة التونسية للأوراق المالية TVAL إلى مجموعة مالية أسسها أحمد عبد الكافي قبل بضع سنوات، وبعد عودته إلى تونس من منطقة الخليج حيث تعرّف عن كثب إلى عدد من المستثمرين لا سيما من الإمارات العربية المتحدة، ومنذ بداية نشاط المجموعة مطلع التسعينات كانت سباقة في ابتكار الخدمات المالية الحديثة، حتى قبل أن تصدر قوانين تنظّم هذا النوع من النشاط، على غرار قطاع التأجير حيث أسست الشركة التونسية للإيجار المالي لتكون أول شركة تمارس هذا النشاط في تونس وأصدرت الدولة في مرحلة لاحقة تشريعات وقانون شركات الإيجار المالي.

يتولى فاضل عبد الكافي منصب المدير العام لـTVAL، وهي تحظى بتقدير واحترام جميع المتعاملين في السوق المالية حتى المنافسين لها، وذلك لما تتمتع به من كفاءات، واحترام لقواعد وأصول المهنة. وباعتراف المراقبين في الداخل وبيوت المال الدولية، فإن TVAL، تمارس مهنة الوساطة في البورصة، لكنها تلعب دور بنك أعمال وشركة للهندسة المالية ولديها مركز أبحاث وتحاليل مالية يعتبر الأهم على الساحة.

وقامت الشركة بعمليات عدة داخلية وخارجية، حيث أدارت عمليات إدراج عدد من الشركات التونسية في البورصة، كما شاركت في ملفات كبرى بالتعاون مع شركات وبنوك دولية مثل ملف خصخصة الإسمنت وعملية دمج 3 مصارف تونسية.

ومنذ بضع سنوات، أنجزت الشركة برنامج معلوماتية يربط بين شركات الوساطة والبورصة والزبائن، وتمكّنت من تسويقه في عدد من الدول الأوروبية والأفريقية، كما شاركت ولا تزال في تنظيم بعض الأسواق المالية الأفريقية مع جهات دولية، مع الإشارة إلى أنه تم اختيار التونسية للأوراق المالية كأفضل شركة وساطة في تونس على مدى سنوات عدة من جانب جهات دولية وعربية.

أحد المحللين الماليين في الشركة تحدّث عن أوضاع السوق المالية ونتائجها في العام الماضي وآفاق نشاطها هذه السنة فاعتبر أن 2005 كانت سنة الإنتاج الجيد، بل سنة الأرقام القياسية، بعدما سجل مؤشر توننديكس في نهاية السنة أعلى مستوى له بزيادة 21 في المئة، كما تضاعف حجم التبادل في البورصة بتأثير أساسي من دخول مستثمرين أجانب لا سيما من منطقة الخليج.

وهناك مؤشر آخر له دلالاته، يتمثل بعودة النشاط إلى سوق الإصدار التي شهدت 3 عمليات في السنة الماضية، حققت نجاحاً كبيراً بعد غياب عمليات الإدراج لمدة سنتين.

وتابع: "كانت للقطاع المصرفي المساهمة الأساسية في تحقيق النتائج الإيجابية للسوق، فهذا القطاع يمثل وحده أكثر من 55 في المئة من حجم الرسملة السوقية، وهو حقق نتائج جيدة في العام الماضي انعكست إيجاباً على مؤشر توننديكس، إذ سجل القطاع نسبة نمو تجاوزت 30 في المئة، واحتلت 3 بنوك مراتب بين أول 10 شركات مدرجة وهي: بنك تونس العربي الدولي (نمو 77 في المئة)، البنك التونسي (54 في المئة) والاتحاد البنكي للتجارة والصناعة (45 في المئة)، هذا مع الإشارة إلى أن الدولة لا تزال تقوم بجهود لمعالجة الديون المشكوك بتحصيلها لتنقية القطاع المصرفي.

ومن المؤشرات الجيدة للقطاع المصرفي أنه كان الأبرز في برنامج الخصخصة للعام 2005، لا سيما عملية تملّك أكثر بنك الجنوب من تجمع التجاري وفاء بنك – سانتاندر، وشاركت التونسية للأوراق المالية في هذه العملية كمستشار لهذا التجمع الإسباني – المغربي".

مشاركة فعالة للشركة في عمليات الإدراج والخصخصة

وأضاف: "أهم مؤشرات البورصة للعام الماضي، ارتفاع حجم المبادلات، ودخول عدد كبير من المستثمرين العرب والأجانب، وعمليات إصدار وخصخصة، وما نأمله أن يستمر هذا الاتجاه للسنة الحالية فيعزز النتائج المحققة. وما يبعث على التفاؤل، ما نلمسه من إرادة وعزم لدى السلطات لتفعيل السوق المالية وجذب المستثمرين الأجانب من خلال تسهيل الإجراءات وتقديم الحوافز، بعد اقتناع هذه السلطات بأهمية دور البورصة كجاذب للاستثمار. ونأمل أيضاً إعطاء دفع جديد لبرنامج الخصخصة نظراً لتأثيره الإيجابي على نمو السوق المالية وتطورها، خصوصاً عند إنجاز عملية فتح رأس مال مؤسسة اتصالات تونس المرتقبة".

واعتبر المحلل المالي لدى TVAL، أن هناك عدداً من العوامل التي تؤشر لتوقعات إيجابية في السنة الحالية، لجهة الأسهم المعروضة في السوق والأسعار الجاذبة للاستثمار، وأيضاً لجهة الطلب المتزايد حيث نلمس لدى المستثمرين رغبات بمزيد من الاستثمار في السوق المالية. أما نقطة الضعف الوحيدة فتتمثل في إحجام المستثمرين المؤسساتيين المحليين عن الدخول إلى السوق مع العلم أن لديهم فرصاً ثمينة لتحقيق مردودية عالية على توظيفاتهم. ■

السوق المالية التونسية: قادة شركات الوساطة يقيمون النتائج ويتوقعون الأفضل

تونس – الاقتصاد والاعمال

يعمل في السوق المالية التونسية اكثر من 25 شركة وساطة، بعضها يمارس المهنة من منظار السمسرة أو يوفر خدمات الوساطة لمجموعات اقتصادية أو مصرفية. وهناك عدد محدود من شركات الوساطة التي تعمل وفق المعايير الدولية، فتقدم إلى جانب خدمات الوساطة، التحاليل المالية والخدمات الاستشارية، وتنجز ملفات الهندسة المالية وإدراج الشركات في البورصة.

بهدف التعرف على نتائج البورصة وآفاق نشاطها للسنة الحالية، التقت "الاقتصاد والأعمال" عدداً من قادة شركات الوساطة.

صلاح الدين العجيمي: عام إرساء انطلاقة البورصة

يقول صلاح الدين العجيمي الذي يرأس جمعية وسطاء البورصة، وكان مالكا لشركة وساطة تمّ دمجها مع شركة تابعة لمجموعة اقتصادية معروفة في تونس، فأنتج الدمج شركة "كوفيب كابيتال"، إن "الشركة التي لعبت دوراً مهماً في إصدار التحاليل المالية، ساهمت في ضبط نشاط البورصة في حالات التقلبات الحادة، وتمكنت من استقطاب مستثمرين عرب وأجانب، كما شاركت في عمليات إدراج وإصدارات وفي إعداد الدراسات والتحاليل المالية".

وحول نتائج السنة الماضية، رأى العجيمي الذي جاء الى مهنة الوساطة من القطاع المصرفي حيث عمل لسنوات في البنك العربي لتونس التابع لمجموعة – البنك العربي، أن "الحصيلة كانت جيدة حيث دخلت 3 مؤسسات إلى البورصة، وتمت خصخصة بنك الجنوب فاشترت حصة الدولة مجموعة أجنبية (إسبانية – مغربية) وصدرت قرارات رئاسية ستكون لها انعكاسات إيجابية في المدى القريب، كما دخل وسيط جديد إلى البورصة سيكون له شأن كبير في رفع مستوى الخدمات المالية".

وعن آفاق السنة الحالية، اعتبر العجيمي أنها ستكون مرحلة إرساء وانطلاق العمل بالقرارات الرئاسية الخاصة بتنشيط السوق المالية، حيث سيبدأ العمل في أول صندوق مؤسساتي، وسيتاح للمستثمرين الأجانب تملك نسبة 100 في المئة من الشركات المدرجة. كل ذلك سينعكس جودة في الطلب وفي العرض، ما يؤدي إلى تحسن كبير على مستوى الرسملة السوقية حتى نهاية 2006 فتصبح عندنا سوق مالية غنية بالفرص والآفاق.

وكانت "كوفيب كابيتال"، قد ساهمت في أول صندوق مؤسساتي (بروباركو) الذي يساهم فيه صندوق الضمان الاجتماعي وشركات التأمين. وقامت "كوفيب كابيتال" بجهود على مدى سنتين لإنجاح هذه العملية، فضلاً عن احتلالها المرتبة الأولى في التعاملات الإلكترونية والمرتبة الثانية في مجمل التعاملات".

وفي نظرة سريعة للمستقبل، قال العجيمي إن الهدف الأساسي هو تحسين أداء الشركة ونتائجها هذه السنة، والمساهمة بفعالية في صندوق بروباركو، والعمل على إنشاء صندوق استثماري مشترك وتطوير العلاقة مع المستثمرين العرب أفراداً ومؤسساتيين

خالد آية خليفة: التحالف مع جلوبل الكويتية

يعتبر قادة شركات الوساطة في تونس، أن أحد أبرز التطورات التي شهدتها السوق خلال العام 2005، هو دخول وسيط جديد سيكون له أثر كبير في تطوير الخدمات التي تقدمها شركات الوساطة. واللاعب الجديد هو خالد آية خليفة الذي اشترى مع شركاء له شركة وساطة هي "فيناكورب" التي نجحت خلال بضعة أشهر من المنافسة على المراتب الأولى.



صلاح الدين العجيمي

وخالد آية خليفة ليس غريباً عن السوق التونسية وإن كان غاب عنها لسنوات طويلة عمل خلالها في الكويت وفي سويسرا. فهو يتعامل مع السوق التونسية منذ بضع سنوات، عبر شركته في سويسرا. لكن ما يتميز به نشاط "فيناكورب" هو العلاقة الوثيقة للسيد آية خليفة مع المستثمرين الخليجيين، وأسلوب العمل الذي يعتبر هجوماً إلى حد بعيد، مع العلم أن آية خليفة يصرح دائماً أن "فيناكورب" لا تهدف إلى منافسة أحد بقدر ما تسعى إلى تطوير مهنة الوساطة في تونس.

ومنذ منتصف السنة الماضية، بدأ الأثر الإيجابي لنشاط "فيناكورب" وديناميكية إدارتها، يظهر على مؤشرات السوق بعدما دخل عدد من المستثمرين عن طريقها. لكن العملية الأبرز هي التي جرت آخر السنة ونتج عنها تحالف بين "فيناكورب" وإحدى أكبر المجموعات المالية في الكويت ومنطقة الخليج وهي "غلوبل للاستثمار" التي اشترت نسبة 49 في المئة من "فيناكورب"، واتفقت معها على القيام بنشاطات استثمارية في تونس وبلدان شمال أفريقيا.

بالنسبة لنشاط البورصة يقول خالد آية خليفة، إن العام الماضي تميز بأمور عدة أهمها تسمية شخصية ذات كفاءة عالية على رأس هيئة السوق المالية هي زينب قلوز ما اعتبره مؤشراً على رغبة حقيقية لدى السلطات الرسمية لتنمية سوق رأس المال التونسية. أما الحدث المهم الثاني فهو دخول مجموعة قرطاج للطيران إلى البورصة وفتح



خالد آية خليفة



مراد بن شعبان

خالد الزريبي

رأس مالها للعموم، الأمر الذي انعكس إيجاباً على العرض والطلب في آن معاً، خصوصاً بعد دخول مستثمرين من بلدان الخليج. وأضاف أن انضمام "فيناكورب" إلى شركات الوساطة شكل عاملاً إيجابياً أيضاً.

وحول آفاق السنة الحالية، رأى آية خليفة أنها ستشهد نتائج جيدة أيضاً، لا سيما بعد إنشاء صناديق استثمارية مؤسساتية، وإدراج شركات جديدة، وبالتالي يتوقع نتائج إيجابية غير مسبوقة.

مراد بن شعبان: "ماك" للوساطة أكبر محرك للسوق

أواخر التسعينات دخل مراد بن شعبان مساهماً في شركة للوساطة، كانت في مرتبة متأخرة، وسرعان ما أصبح المساهم الأكبر فيها وفي أقل من سنة تمكن من تطوير نشاط شركة "ماك" لتتبوأ المرتبة الأولى في حجم التعامل، متقدمة على شركات عريقة وذات خبرة وسمعة جيدة في السوق.

وفي حين اعتبر البعض أن مراد بن شعبان يقوم بمغامرة غير محسوبة، إلا أن الرجل نجح في أسلوبه الاقتحامي، فاستقطب أكبر حجم من الاستثمارات من الكويت في مرحلة أولى ومن الإمارات وغيرها من البلدان الخليجية لاحقاً، وحاز على ثقة المتعاملين وكان المستثمرون أوفياء له في الفترة التي تراجعت خلالها مؤشرات السوق، كما استمروا معه في العصر الذهبي الذي تشهده بورصة تونس حالياً.

ولعل أهم دليل على الثقة التي تتمتع بها "ماك" في الداخل وفي الخارج، أنها كانت اللاعب الأساسي هذه السنة، فاستأثرت بمعظم عمليات الإصدار وإدراج الشركات في البورصة. وأصبحت مقصداً لكبريات المجموعات الاقتصادية التونسية التي ترغب بإعداد دراسات مالية والدخول إلى البورصة. وفي الوقت نفسه، أصبحت ماك مقصداً لمستثمرين جدد من الإمارات العربية ومنطقة الخليج بشكل عام.

حول نتائج السوق المالية للعام الماضي رأى بن شعبان أن أهم ما تحقق هو تطور مؤشر توننديكس بأكثر من 20 في المئة وهي ثاني أفضل نسبة نمو خلال السنوات العشر الأخيرة، وتم خلال السنة إدراج 4 شركات جديدة وعملية خصخصة بنك الجنوب.

وتوقع مراد بن شعبان أن يستمر التطور الإيجابي وأن تشهد السوق عمليات مهمة منها دخول شريك ستراتيجي جديد في رأس مال مؤسسة اتصالات تونس مع إمكان إدراجها في البورصة لاحقاً. كما توقع أن يتسارع تنفيذ برنامج الخصخصة. ويرتقب إنشاء صناديق توظيف جديدة وقيام سوق مالية مخصصة للمؤسسات الصغرى والمتوسطة.

وتمكنت الشركة خلال العام الماضي من إدراج 3 شركات في البورصة وهي "جيف" لصناعة مصافي السيارات، "قرطاج للطيران" والشركة العقارية التونسية السعودية. كما شاركت "ماك" في عملية رفع رأس مال "سوموسار" لصناعة السيراميك. كما أطلقت 3 صناديق استثمار، إلى جانب استقطابها لمستثمرين جدد من منطقة الخليج.

ورأى بن شعبان أن الفرص ستزداد وتتنوع هذه السنة، وتوقع أن تنجز "ماك" عمليات إدراج جديدة، وتحسن مردودية الصناديق التي أنشأتها، وتطلق صندوق استثمار مشترك موجه بشكل خاص إلى المستثمرين الأجانب. وتسعى الشركة إلى نيل حصة من نشاط السوق البديلة من خلال إدراج عدد من المؤسسات الصغرى والمتوسطة.

خالد الزريبي: نمو الاستثمار الخارجي

انضمت شركة "تصرف ومالية" (CGF) إلى نادي الكبار في السوق التونسية. ويقول المدير العام للشركة **خالد الزريبي** إن العام 2005 كان بمثابة انطلاقة جديدة للسوق المالية التونسية بعد فترة من الركود، فتم إدراج شركات جديدة وطرح زيادات في رؤوس اموال الشركات وطرح سندات، فضلاً عن عمليات عرض عمومي للبيع. وإضافة إلى الأرقام القياسية المسجلة على صعيد المؤشر وحجم التبادل والرسملة السوقية، تميزت الفترة الماضية بارتفاع حجم الاستثمار الخارجي.

ورأى **الزريبي** إن الانطلاقة مستمرة وستشهد السوق عمليات إدراج جديدة ونشوء صناديق عدة للتوظيف المشترك، كما سيدخل مستثمرون جدد من الخارج إلى جانب ارتفاع عدد المدخرين المحليين في السوق المالية.

وقال **الزريبي** إن شركة "تصرف ومالية" CGF شاركت العام الماضي بجميع عمليات العروض العمومية للبيع واعتمدت ستراتيجية للنمو تركزت بشكل أساسي في تعزيز العلاقة مع الشركة التونسية للتأمين على الحياة "أمينة" وفي التعريف بنشاط الشركة ومزايا السوق التونسية لدى مستثمرين عرب وخليجيين بشكل خاص.

وعمدت CGF إلى تغيير مقرها انسجاماً مع أهدافها في تقديم أفضل الخدمات للمستثمرين المحليين والأجانب. وأضاف **الزريبي**، أن الشركة ستواصل تنفيذ ستراتيجيتها من خلال استقطاب أفواج جديدة من المدخرين، وستطلق عدداً من صناديق التوظيف الجماعي. ■



دار الاستثمار:
توسّع وتنوّع في الاستثمارات

عدنان المسلم

الكويت-عاصم البعيني

تسعى شركة دار الاستثمار إلى تعزيز تواجدها في الاسواق الخارجية، والى تنويع استثماراتها، والاستفادة من فرص النمو التي تشهدها الأسواق الناشئة كالعراق، السودان، مصر وتركيا، لا سيما في القطاع العقاري، إلى جانب تركيزها على السوق الكويتية بالطبع.

وتمكنت الشركة من تحقيق زيادة كبيرة في الأرباح بين العامين 2003 و2004، بلغت نحو 107,4 في المئة، واستحوذت على أكثر من 10 شركات في مختلف القطاعات، واستمرت وتيرة النمو نفسها في العام 2005، مع التركيز على التحول إلى شركة قابضة والمحافظة على الطابع الاستثماري في الوقت نفسه.

"الاقتصاد والأعمال" حاورت رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة دار الاستثمار عدنان المسلم حول ستراتيجية الشركة، ونتائجها المالية والأسباب التي ساهمت في تحققها، والرؤية المستقبلية وفرص النمو في القطاع الاستثماري وأبرز المشاريع التي تقوم بتطويرها.

يقول رئيس مجلس إدارة شركة دار الاستثمار والعضو المنتدب عدنان المسلم إن ستراتيجية المجموعة ترتكز على تعزيز الحضور في الأسواق الخارجية والتوسع نحو الأسواق الواعدة والناشئة ورفع حجم ايراداتها منها عبر الدخول في مشاريع عملاقة كمشروع جزر "أوقيانا" في الإمارات.

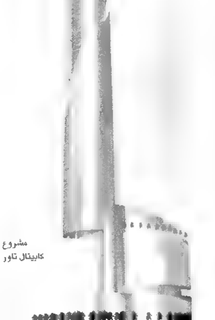
وبقدر ما يشدد المسلم على أهمية وضع ستراتيجية واضحة للمجموعة، يلفت إلى ضرورة اتصافها بالمرونة التي تتيح الدخول إلى أسواق جديدة في الوقت المناسب والتفاعل مع مؤشرات السوق.

ستراتيجية مرنة

ويضيف: "إن المرونة تشكل الركيزة الأساسية في أي ستراتيجية عمل ناجحة، ولفت المسلم إلى أن التحول إلى شركة قابضة لن يلغي الطابع الاستثماري للمجموعة، ففي حين أن الشركات القابضة تخضع لرقابة وزارة التجارة فقط، فإن الشركات الاستثمارية تخضع لرقابة البنك المركزي خصوصاً أن المجموعة تلتزم أقصى معايير الشفافية المالية وليس لديها ما تخفيه، كما أن التشدد في الرقابة يضفي مزيداً من الثقة في تعاملات المجموعة في الأسواق الخارجية خصوصاً في ظل التوسع الخارجي الذي تشهده المجموعة.

وعن علاقة دار الاستثمار بمجموعة "إيفاد القابضة" والتحول في خريطة الملكية، يقول المسلم إن شركة "إيفاد القابضة" الى جانب شركاتها التابعة والمستثمرين الرئيسيين فيها تملكوا نسبة 20 في الدار.

ويضيف أن هناك تكاملاً في توجه الشركتين خصوصاً أن مجموعة "إيفاد القابضة" تلعب دوراً مهماً في قطاع النقل والقطاع العقاري الذي يكمل الدور الاستثماري الذي تلعبه دار الاستثمار.



مشروع كابيتال تاور

تعزيز التوسع الخارجي

ويلفت المسلم إلى أن المجموعة تسعى إلى رفع حجم إيراداتها من الأسواق الخارجية خصوصاً أن النسبة الأكبر منها مصدرها السوق المحلية، من خلال الاستفادة من الفرص في الاسواق التي تتواجد فيها كالبحرين، أو من خلال دخول أسواق جديدة كالسوق السعودية والسورية عبر تأسيس مصرف إسلامي بالتعاون مع شركة الشال الكويتية والبنك التجاري الكويتي برأس مال 100 مليون دولار، بالاضافة الى الاستفادة من فرص النمو في القطاع العقاري في المنطقة حيث يأتي مشروع جزر "أوقيانا" في الإمارات في سياق هذه الستراتيجية.

وعن التوجهات المستقبلية للشركة يقول المسلم إن الشركة ستركز في المرحلة المقبلة على المشاريع التي أطلقتها في كافة القطاعات لا سيما في القطاع العقاري. ومن المتوقع أن تحقق هذه المشاريع عوائد كبيرة. وهناك توجه للدخول إلى الأسواق العربية كالسوق المصرية، السودانية، العراقية وكذلك إلى تركيا وإيران وأوروبا الشرقية.

ويدافع المسلم عن ستراتيجية دار الاستثمار التي ارتكزت على تأسيس



مشروع مدينة المستقبل



مشروع اوقيانا

شركات جديدة او الاستحواذ على شركات متعثرة وإعادة طرحها. وعلى الرغم من التساؤلات العديدة التي طرحت حول هذه الستراتيجية، أكد المسلم أنها حققت نتائجها المرجوة، والدليل تجربة شركة المال التي تضاعفت أرباحها بنسبة عشرة أضعاف، بعد أن كانت قد خسرت أكثر من ثلث رأس مالها عند الاستحواذ عليها.

سلة مشاريع عقارية

يقول عدنان المسلم أن الشركة أولت القطاع العقاري أهمية خاصة واستفادت من فرص النمو التي وفرها هذا القطاع في الكويت، خصوصاً انه ساهم بنسبة نحو 7,5 في المئة من الناتج الإجمالي المحلي، ما وفر فرصاً استثمارية واعدة بالنسبة للشركة. وهي تعمل اليوم على تطوير مشاريع عقارية عدة أبرزها مشروع مدينة المستقبل، مشروع برج العاصمة– "كابيتال تاور"، مشروع "اوقيانا" كجزء من مشروع العالم في الإمارات.

وبالنسبة لمشروع "خباري الفحيحيل– مدينة المستقبل" فهو أكبر مشروع يطوره القطاع الخاص في الكويت، حيث تم تأسيس شركة الخباري لتطويره برأس مال معلن يبلغ نحو 50 مليون دينار ويحتاج المشروع إلى نحو 450 مليوناً لاستكماله، يمكن توفيرها عن طريق زيادة رأس مال الشركة أو عن طريق شركات التمويل، أو من خلال بيع أجزاء من المشروع إلى شركات متخصصة أو حتى من خلال تأسيس شركات خاصة لتطوير هذا المشروع.

يمتد المشروع على مساحة 240 ألف متر مربع، وهو عبارة عن مدينة متكاملة تضم فندقاً وأجنحة فندقية ومنتجعات، وعدداً من الأبراج السكنية والفيلل والمكاتب بالإضافة إلى الأسواق التجارية ومطاعم. وسيبنى المشروع وفقاً لمعايير عالية الجودة.

ومن المتوقع أن يتم انتهاء الاعمال فيه في العام 2008، كما من المتوقع أن يبلغ العائد على رأس المال نحو 24,7 في المئة، مقابل 12 في المئة كعائد على حقوق المساهمين.

ويضيف: "تكمن أهمية المشروع في أنه يقع في منطقة الجنوب التي تفتقد إلى مشاريع البنى التحتية من مستشفيات، فنادق، مراكز تجارية وأبنية سكنية، والتي من المتوقع أن تستقطب العديد من الاستثمارات وتشهد فورة في المشاريع".

عن مشروع "كابيتال تاور"، يقول المسلم: إن المشروع يمتد على مساحة نحو 6 آلاف متر مربع في منطقة الشرق، ويمتاز بموقع جغرافي مميز على الواجهة البحرية، وتبلغ تكاليفه الإجمالية نحو 88 مليون دينار، ويضم برجاً بارتفاع نحو 350 متراً، منها مكاتب بالإضافة إلى فندق من 15 طابقاً يضم 230 غرفة وشقة سكنية، ومركز تسوق ومواقف للسيارات. ومن المتوقع أن تنتهي الأعمال فيه في بداية العام 2009، وستقوم بإدارته شركة برومان ميس (PromanMacc).

يأتي مشروع "أوقيانا" في سياق ستراتيجية الشركة المستقبلية التي تهدف إلى تطوير مشاريع عملاقة، وتصل تكاليفه الإجمالية إلى نحو 2,5 مليار دولار، ويهدف إلى بناء وتطوير نحو 2000 وحدة سكنية وفندقين ومنتجع صحي ومارينا تتسع لأكثر من ألف قارب ويخت. ومن المتوقع أن تتسلم الشركة الأرض في نهاية العام 2008، وسيتم وضع التصاميم الخاصة بالمشروع خلال السنتين المقبلتين كما من المتوقع أن يتم تسليم الوحدات والشقق السكنية في المشروع بين العامين 2010 و2011.

نتطلع إلى أسواق مصر والسودان وأوروبا الشرقية

2003 عام التحول نحو التملك والاستحواذ

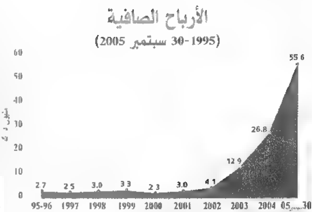
نتائج مالية مميزة

شكّل قطاع التمويل أبرز مصادر الايرادات للمجموعة وذلك من العام 1994 وحتى العام 2002، بخلاف العامين 2002 و2003 حيث شكل القطاع العقاري المصدر الأول للايرادات، وهذا ما ساهم في تنويع الاستثمارات وتنويع مصادر الدخل. ففي حين كانت مصادر التمويل تقتصر على مؤسستين فقط، فإن أياً من المؤسسات الشقيقة والتابعة لا توفر أكثر من 10 إلى 15 في المئة من هذه المصادر.

وعلى صعيد الأرباح، بلغت الارباح الصافية في العام 2004 نحو 26,76 مليون دينار، مقابل 12,90 مليوناً في العام 2003 أي بزيادة نسبتها نحو 107,4 في المئة. وأتت نتائج العام 2005 لتؤكد على استمرار وتيرة النتائج المالية المميزة، حيث قفزت إيرادات الاستثمارات من 2,754 مليون دينار في العام 2004 الى 33,430 مليوناً خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005، بينما بلغت الأرباح الصافية خلال الأشهر التسعة المنتهية في 30 أيلول/سبتمبر 2005 نحو 59,458 مليون دينار، في حين بلغ اجمالي الموجودات نحو 501,13 مليون دينار مقارنة بنحو 334,45 مليوناً في العام 2004، وبلغ رأس مال المجموعة نحو 50,674 مليون دينار.

وعلى صعيد التصنيف المالي رفعت شركة الدار تصنيفها الائتماني من -BB في العام 2001 إلى +BB خلال العام 2004 وفقاً





توزيع الإيرادات
خلال الاشهر التسعة الأولى من العام 2005

إيرادات استثمارية	39.302.173 د.ك.
إيرادات تمويلية	16.002.863 د.ك
إيرادات عقارية	24.440.242 د.ك
	86.715.896 د.ك.

8.0 %

لتقييم وكالة Capital Intelligence.

وعن الأسباب التي أدت الى تحقيق هذه النتائج، يقول المسلم إن نجاح الشركة مرتبط بعوامل عدة أبرزها: توفير قاعدة مالية متينة، ستراتيجية عمل طويلة الأمد تتسم بالوضوح، توفير منتجات خاصة بالشركة، وتفاعل مع مؤشرات السوق، والمبادرة الى اقتناص الفرص مع دراسة دقيقة لمخاطر السوق. ويضيف أن دار الاستثمار استندت إلى هذه العوامل ووضعت رؤية واضحة مستندة إلى مؤشرات السوق فاتجهت إلى قطاع التمويل مع انطلاقتها واستفادت من فرص النمو فيه وفرص النمو التي شهدها القطاع العقاري في الكويت.

مراحل التوسع والنمو

يذكر ان دار الاستثمار، ركزت نشاطها في المرحلة الاولى، التي استمرت حتى العام 1998، على قطاع تمويل التجزئة (Retail Finance). أما المرحلة الثانية، والتي امتدت من العام 1998 وحتى العام 2003، فارتكزت على التحول إلى مجموعة عالمية قابضة عبر توزيع الأنشطة الرئيسية فيها على شركات تمّ تأسيسها أو تملكها وإعادة طرحها. ولكن هبوط أسعار النفط العالمية في تلك المرحلة وتراجع سوق الأوراق المالية في الكويت ساهما في تأخير هذه الانطلاقة. فركزت المجموعة على استثمار الفرص في السوق المحلية خصوصاً في القطاع العقاري، وساهمت هذه الخطوة في تكوين قاعدة رأسمالية قوية. وترافق ذلك مع تأسيس الشركة الأولى للتمويل في قطر والتي تملكت فيها المجموعة نسبة 23 في المئة.

ويضيف المسلم ان الشركة أولت تطوير الموارد البشرية اهتماماً خاصاً، وبات موظفو الشركة محط أنظار الشركات الاستثمارية الأخرى، ومع ذلك فإن نسبة الذين غادروها لا تتعدى 15 في المئة في السنوات السبع الأخيرة.

2003 عام التحول

شكّل العام 2003 نقطة التحول بالنسبة لدار الاستثمار على صعيد الستراتيجية الرامية الى تملك واستحواذ الشركات كما يقول المسلم، وتمثلت أولى الخطوات بتملك شركة المال الإسلامية التي تم تحويلها إلى شركة المدار بعد إعادة هيكلتها وطرحها من جديد. وساهمت هذه الخطوة في ارتفاع قيمة السهم من نحو 73 فلساً إلى 750 فلساً، وأوكل إليها التمويل العقاري والتجاري.

كما قامت المجموعة بتأسيس شركة الدار لإدارة الأصول "أدام"، وأوكل إليها إدارة المحافظ والصناديق الاستثمارية، وتم تأسيس شركة "ولرد" وأوكل اليها أنشطة وخدمات تمويل التجزئة، وتملكت الشركة تصنيف وتحصيل أموال (CRC)، ورفعت المجموعة حصتها في شركة وثاق للتأمين التكافلي وتأسيس بنك الدار الاستثماري في البحرين برأس مال 200 مليون دولار، بالإضافة إلى تملك نسبة 30 في المئة من بنك البحرين الاسلامي، الدار الوطنية للعقارات "أدميك" برأس مال 35 مليون دينار، وشركة "خباري" القابضة برأس مال 50 مليون دينار، وشركة "منازل" القابضة برأس مال 65 مليون دينار، وشركة "أوقيانا" برأس مال 250 مليون دينار. وكشف أن المجموعة بصدد تأسيس شركة استحواذ برأس مال 250 مليون دينار. ■

"أديم" للاستثمار ورحال اللوجيستية تستحوذان على حصة في "غلف كرافت"

أعلنت شركة "أديم" للاستثمار وشركة "رحال" اللوجيستية، إحدى الشركات التابعة لدار الاستثمار، عن شراء نسبة 45 في المئة من رأس مال شركة "غلف كرافت" الإماراتية المتخصصة في مجال تصنيع القوارب واليخوت.

وقال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة دار الاستثمار عدنان المسلم إن تملك إحدى الشركات التابعة لدار الاستثمار، حصة في شركة "غلف كرافت" يأتي في إطار تعزيز ستراتيجية الدار الرامية إلى التحول إلى شركة استثمارية مالية كبرى تملك شركات عاملة في كافة القطاعات الاقتصادية الواعدة كقطاع الخدمات الصناعية واللوجيستية كصناعة اليخوت والقوارب.

من جهته، قال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة "أديم للاستثمار" مصطفى الصالح أن عملية الشراء تعتبر خطوة ستراتيجية ستساهم في تعزيز أنشطة شركتي "أديم" و"رحال" وشركات الدار بشكل عام في دول المنطقة ودولة الإمارات بشكل خاص.

وأضاف أن الشركة ستلعب دوراً مهماً في مشروع "أوقيانا" الذي تطوره شركة الدار، لافتاً الى وجود توجه نحو إدراج "غلف كرافت" في أسواق الأوراق المالية الخليجية.

اما مدير عام شركة رحال خالد الرومي فقال: "ستساهم هذه الخطوة في توسع وانتشار الشركة في خدمات النقل البري والبحري والجوي وفي قطاع الخدمات اللوجيستية والنقل والتوزيع كالتاكسي والباص البحري وتأليف شبكة مواصلات متكاملة".

من جهته، قال رئيس شركة "غلف كرافت" محمد الشعالي إن الشركة تعد من أبرز الشركات في مجال الخدمات البحرية وتصدر إنتاجها إلى 70 دولة، وأضاف أن حجم سوق اليخوت والقوارب يقدر بنحو 300 يخت وقارب في الخليج بقيمة 250 مليون دولار، حصة "غلف كرافت" منها تصل إلى 50 في المئة.

يذكر أن رأس مال شركة "غلف كرافت" يبلغ نحو 50 مليون دولار، ومن المتوقع أن يتم رفعه إلى نحو 300 مليون دولار.



OUR KNOW - HOW

- TRADING ON THE STOCK MARKET
- ASSET MANAGEMENT
- CORPORATE FINANCE

COFIB CAPITAL FINANCES
25, Rue Docteur CALMETTE - Citè Mahrajène 1082 Tunis
Tel: +216 71 84 02 53
Fax: +216 71 84 37 78
Site: www.capfinance.com.tn
E-mail: commercial@capfinance.com.tn

"العوجان" تفكر بالتخلِّي عن وكالة Cadbury

عادل العوجان: الاكتتاب العام: العام المقبل

الرياض – مروان النمر

بحلول مئويتها الأولى؛ وضعت شركة العوجان الصناعية خطةً خمسيةً بعنوان "555" تهدف إلى زيادة مبيعاتها من 250 مليون دولار إلى 500 مليون على مدى خمسة أعوام من خلال خمسة مُنتَجات، الأمر الذي يعزز مكانة الشركة التي تحتل المرتبة 50 بين أكبر الشركات السعودية.

ويشكل التوسُّع الخارجي أبرز معالم هذه الخطة؛ بدءاً من مصنع دبي الذي سيرفع الطاقة الإنتاجية من مليار عبوة عصير سنوياً إلى 1,5 مليار، ويليه مصانع طهران وأفريقيا الشمالية وسورية والعراق؛ الذي يَحُول الأمن فقط دون إنشاء مصنع فيه كما يقول عادل العوجان، رئيسُ مجلس إدارة شركة العوجان الصناعية لـ"الاقتصاد والأعمال".

... هو تخفيف الضغط عن مصنعنا الرئيسي في الدمام؛ الذي توسّع من خط إنتاج واحد في العام 1980 إلى 14 خطاً حالياً تعمل جميعها على مدى 20 ساعة يومياً لسبعة أيام في الأسبوع. أضف إلى ذلك أن ميناء جبل علي الذي يبعد عن المصنع بضع كيلومترات فقط يُشكّل مركز تصدير ستراتيجي إلى إيران والهند وشرق أفريقيا. أما السبب الثالث فهو تصنيع شراب الشعير "بربيكان" الذي نملك علامته التجارية منذ 20 عاماً ولا نستطيع تصنيعه محلياً بسبب الأنظمة التي لا تتيح إنتاج هذا الصنف في المملكة".

فلوس مهدورة

يُصرّح العوجان: "لو كان لدينا الطاقة الإنتاجية الكافية خلال العامين الماضيين لزادت مبيعاتنا بنسبة 50 في المئة؛ هذه فلوس فقدناها ولن تعود. لكن مع افتتاح مصنع دبي سيُلبّي هذا الطلب المرتفع على ... محتاج إلى خطي إنتاج جديدين مع الخطين القائمين لزيادة طاقتنا الإنتاجية من مليار عبوة عصير سنوياً إلى مليار ونصف بحلول العام 2007". لافتاً إلى أن هذه الخطوط لا تُشكّل حُكماً زيادةً فعلية في الإنتاج "بل الأهم تخفيف العبء عن مصنع الدمام الذي سننفق 50 مليون ريال لإعادة تنظيمه". حيث يتم تمويل كافة هذه العمليات ذاتياً وعبر قروضٍ مصرفية متوسطة وطويلة الأجل

"نحن شركةٌ عائلية عمرها 100 عام؛ وتحويلها مُؤخراً من تضامنية إلى مساهمة مقفلة يُشكّل الخطوة الأولى باتجاه طرحها للاكتتاب العام" بحسب العوجان. ورغم أن السوق جذابة حالياً لهذا الطرح؛ إلا انه لا يتوقع استكمال الإجراءات قبل العام المقبل موعد تحويل الشركة إلى مساهمة عامة؛ "عندها تصبح خياراتنا التمويلية أوسع للقيام بعمليات توسُّع جديدة بعيداً عن الإقراض".

تعنُّت Cadbury

"تقوم ستراتيجيتنا على استبدال الاستيراد بالإنتاج المحلي؛ وننتهز كل فرصة لتصنيع كل ما نستورده، هذا الأمر لا ينطبق على ماركة "كادبري" Cadbury التي ترفض الشركة الإنكليزية تصنيعها خارج مصانعها الأم في بريطانيا. ولو تجاوبوا معنا لصنّعنا كافة أصناف شكولاته "كادبري" محلياً منذ 10 أعوام؛ وتجنّبنا الضرر الكبير الذي يصيب البضائع جرّاء الوقت الذي يستلزمه الشحن والتوزيع، ولاستفادت شركة "كادبري" أكثر؛ كما المستهلك الذي سيحصل على بضاعة طازجة أسوةً

بعد الدمام ودبي وطهران، الاتجاه لبناء مصنع في سورية وآخر في شمال أفريقيا

بمنتجات "ماستر فودز" (مارس، تويكس، غالكسي) التي يتم تصنيعها في المنطقة منذ سنين طويلة. لكن الشركات الكبيرة تراعي مصالحها الخاصة فقط ولا تكترث لمصلحة كلّ موزّع في كلّ سوق. لذلك ومع إصرار "كادبوري" على موقفها فإن موضوع الاستمرار في توزيع بضائعها من قبلنا قيد الدراسة لأنه يعطل نمونا في قطاع الشكولاته". كاشفاً أن "العوجان" بدأت بتصنيع ماركة "راني" للشكولاته والحلويات الخاصة بها في تركيا؛ "بهدف نقل التجربة إلى مصانعنا في المملكة لاحقاً".

"فرانشايز" على مضض

يستبعد **العوجان** اعتماد الـ"فرانشايز" لتعزيز انتشار علاماته التجارية؛ مُعللاً السبب بأن "ماركات الشركة هي أهم ما نملك وهي رأس مالنا الذي لا نستطيع المخاطرة به لذلك لا نرغب بإعطاء رخصة إنتاجها لأحد، خصوصاً أن تصنيع منتجاتنا ومشروب "راني" بالذات دقيق جداً لأنه الوحيد في العالم الذي يحتوي حُبيبات الفواكه كالبرتقال والخوخ والأناناس والمنغا؛ بخلاف العصائر والمشروبات الغازية الأخرى التي لا يتطلب التحكّم بإنتاجها وجودتها المعايير الدقيقة نفسها. لذلك؛ سنُبقي الإنتاج والتسويق تحت سيطرة الشركة ونعطي حق التوزيع فقط". لكنه لا ينفي بالمطلق "إذا اقتضى الأمر ولم نستطع بناء مصنع في إحدى الدول أو إدخال بضائعنا إلى سوقها أن نعتمد الـ"فرانشايز" وفق إشراف مباشر من قبلنا على عمليات التصنيع".

انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية سيساهم في انتشار بضائعنا في أوروبا وشرق آسيا

إيران والعراق

لجهة الأسواق، يكشف **العوجان** أن السوق السعودية تُشكّل 45 في المئة من مبيعات الشركة؛ "حيث نستحوذ على حصة 90 في المئة من العصائر المُعلّبة و41 في المئة من سوق شراب الشعير و18 في المئة من كامل سوق المشروبات بما فيها الغازية. تليها سوق الخليج التي تستهلك 30 في المئة من مُنتجاتنا. أما نسبة الـ25 في المئة الباقية فتتوزع على شمال وشرق أفريقيا واليمن والأردن وسورية والعراق وخصوصاً إيران التي تُعدّ أكثر أسواقنا نمواً ونعتزم بناء مصنع فيها". وعن ذلك، يقول: "سنبدأ بإنشائه خلال الربع الأول من العام الحالي على أن يُنجَز بالكامل بداية العام 2007، وستنشئ إلى جواره مصنعاً لعلب الألمنيوم والبلاستيك بالتعاون مع الشركة العربية للعلب في الدمام. وتبلغ كلفة المشروع أكثر من 100 مليون دولار".

وبالنسبة للخطوات التوسعية اللاحقة يضيف: "مكان إنشاء المصنعين الرابع والخامس (بعد الدمام ودبي وطهران) يخضع لعوامل السوق؛ فمبيعاتنا في شمال أفريقيا ممتازة وممكن أن نبني مصنعاً هناك وكذلك في بلاد الشام حيث نفكر بإقامة مصنع في سورية. أما سوق العراق ورغم الأحداث الأمنية والإغراق من قِبل البضائع التركية إلا أنها سوقاً قوية جداً بالنسبة لنا حيث تزداد مبيعاتنا عاماً بعد عام؛ ويقف العنصر الأمني فقط حائلاً دون إنشائنا مصنعاً هناك".

التصدير كنز

حول انضمام المملكة إلى منظمة التجارة العالمية وانعكاسات ذلك على صناعة العصائر السعودية يؤكد **العوجان**: "إننا جاهزون للمنافسة منذ 10 أعوام؛ فنحن من الصناعات التي لا تتأثر بالمنافسة الخارجية لأننا لا نتمتع بأية حماية منذ عقود. بالعكس فإن تخفيض التعرفة الجمركية من قِبل دول المنظمة الباقية سيساهم في تشجيعنا على التصدير وانتشار بضائعنا خصوصاً إلى أوروبا وشرق آسيا. ومن جهة ثانية سيفرض علينا تطوير أنظمتنا التجارية والداخلية لمواكبة هذه العملية".

لكنه يلفت في المقابل: "يبقى على الشركات السعودية أن تُنمّي قدراتها التصديرية وأن تحدّد مُسبقاً نسبة 20 في المئة على الأقل من مُنتجاتها كهدف للتصدير، ولا تكتفي بتلبية احتياجات السوق المحلية واستنفاذ كافة الفرص فيها؛ فهذا تفكير خاطئ". مشدّداً: "على الشركات السعودية أن تبني لها أسواقاً خارجية وأن تهتم بها وترعاها باعتبارها كنزاً للأوقات الجيدة والعصيبة على حدٍّ سواء".

ويختم **عادل العوجان** بالحديث عن الخطة الخمسية للشركة التي تمتد بين العامين 2005 و2010: "هدفنا من خلال هذه الخطة التي نسميها "555" أن نضاعف مبيعاتنا من 250 مليون دولار إلى 500 مليون دولار من خلال التركيز على 5 مُنتجات: "راني"، "هاني"، "فيمتو"، "بربيكان" و"ليبتون أيس تي" الذي نُصنّعه لصالح شركة "يونيليفر". وخلال عام واحد تعدّينا النمو المستهدف مما يُرجّح أن نحقق أهداف هذه الخطة خلال ثلاثة أعوام بدلاً من خمسة". ■

دبي للاستثمار: مشاريع بمليار دولار

دبي – الاقتصاد والأعمال

وسط موجة الاستثمار العقاري الذي يتخذ شكل الفورة في المنطقة العربية، والخليجية بشكل خاص، تتميّز "دبي للاستثمار" برؤية مختلفة يحتل القطاع الصناعي فيها مركز الأولوية. فـ"الدول تقاس بتطوّرها الصناعي وليس بتطورها العقاري"، يقول العضو المنتدب وكبير المسؤولين التنفيذيين في شركة دبي للإستثمار خالد بن كلبان لـ"الاقتصاد والأعمال"، لافتاً إلى ضرورة تنويع مصادر الدخل واعتماد الصناعة خياراً ستراتيجياً في الدول العربية.



خالد بن كلبان

يوضح بن كلبان أن سبب "التخبط" الذي يعيشه القطاع الصناعي حالياً يعود إلى غياب التوجّه الواضح لدى الحكومات العربية بتبنّي سياسات صناعية مجدية، وإلى افتقار هذه الحكومات إلى قرار يعتبر الصناعة خياراً ستراتيجياً للمنطقة العربية بشكل عام ولكل دولة من دولها بشكل خاص. ويلفت إلى أن هذا التوجه غائب حتى في الدول التي حققت صناعتها تقدماً ملحوظاً مثل دولة الإمارات العربية.

التشجيع وليس الدعم

ويشير بن كلبان إلى أن مساهمة القطاع الصناعي في الناتج المحلي الإجمالي ارتفعت في الإمارات إلى نحو 11 في المئة حالياً، مقابل نحو 6 في المئة منذ خمس سنوات تقريباً. وعزا ذلك إلى مبادرات عدة اتخذتها الحكومة والقطاع الخاص، إضافة إلى الموقع الستراتيجي المتميز لدولة الإمارات حيث حركة إعادة التصدير نشطة والحصول على اليد العاملة أمر سهل وكذلك المعدات والتقنيات العالية. وعلى الرغم من ذلك، يرى بن كلبان أن دولة الإمارات ما زالت تفتقر إلى جهة تعنى بتعزيز القدرة التنافسية للشركات المحلية، في وقت تفاوض الحكومة على إزالة المعوقات من أمام الشركات الأجنبية. فأسواق المنطقة وخصوصاً الإمارات تعاني، كما يقول، من الإغراق بسبب غياب الحماية، فالمنتج المحلي مدعو إلى منافسة المنتج الأجنبي وأن يكون بمستوى عال من الجودة، لكن بأسعار المنتج "الصيني" المتدنية. وهذه معادلة يدعو بن كلبان إلى دراستها بعمق والتوصل إلى حلول بشأنها تتناول البيئة القانونية وضرورة تعزيز القدرات التنافسية للشركات الوطنية في ضوء المنافسة الحادة التي ستواجهها في المستقبل من قبل الشركات الأجنبية التي تتمتع بمصادر تمويل ذاتية وبتكنولوجيا متطورة.

ويفرق بن كلبان بين مسألة تأمين البيئة السليمة للصناعة التي تمكنها من النمو والازدهار وبين الدعم، مؤكداً أن القطاع الصناعي ليس بحاجة إلى دعم من الحكومات وإنما إلى توفير تسهيلات معينة مثل المناطق الصناعية والخدمات وأسعار تنافسية للكهرباء والماء وغيرها.

مبادرات خجولة

وإذ يلفت بن كلبان إلى مبادرات فردية قام بها القطاع الخاص في عملية التصنيع وفي بناء شركات ذات قدرات تنافسية، يشير إلى أن هذه المبادرات "لم تحقق أي تقدم على مستوى القطاع، ولم تحصّن القدرة التنافسية للشركات المحلية، وهي لن تستطيع الصمود في وجه البوابة التي ستفتح علينا قريباً من خلال منظمة التجارة العالمية واتفاقيات التجارة الحرة".

وبحسب بن كلبان، فإن العالم العربي يتمتع بمقومات صناعية عدة تتمثّل بتوافر المواد الخام الطبيعية والأيدي العاملة ورؤوس الأموال والأسواق وأن بإمكان هذه العوامل مجتمعة أن تؤدي إلى تكامل إقتصادي في ما بين الدول العربية، إلا أنه يقول: "حتى الآن فشلنا على صعيد التكامل السياسي إلا أنه بإمكان التكامل الاقتصادي أن يقود إلى التكامل السياسي". ويضيف: "على كل دولة أن تبحث عن الصناعة الأنسب لها والتي تمكنها من المنافسة عالمياً".

وحول توجه معظم الاستثمارات في المنطقة نحو القطاع العقاري وقطاع الإنشاءات، يعتبر بن كلبان أن مستوى معيشة شعوب المنطقة العربية حالياً يتطلب تنويع مصادر الدخل وعدم حصرها بقطاع دون الآخر. ويقول: "تقاس الدول اليوم بمدى تطورها الصناعي وليس بمدى تطورها العقاري، ويجب عدم التركيز على قطاع معين على حساب القطاعات الأخرى لأن التوازن في القطاعات الاقتصادية الأخرى لأن التوازن في القطاعات الاقتصادية هو المخرج للكثير من المشاكل وهو الذي يضمن استمرارية النمو الاقتصادي".

تقدر استثمارات "دبي للإستثمار" حالياً بنحو ملياري درهم (277,7 مليون دولار)، نصفها موظف في القطاع الصناعي. والشركة بصدد الإعلان عن 20 مشروعاً جديداً بكلفة إجمالية تقدر بـ4 مليارات درهم (1,1 مليار دولار) منها 1,2 مليار درهم تتعلق بالصناعة و1,2 مليار درهم تتعلق بالعقار، والباقي لتعزيز رؤوس أموال بعض الشركات وشراء شركات أو مصانع قائمة في منطقة الخليج.

أما في خارج الإمارات، ستعلن "دبي للإستثمار" قريباً عن شراء شركة في المملكة العربية السعودية، كما تقوم بدرس طلبات من شركات سعودية عدة للمساهمة في مشاريعها المستقبلية. وإلى ذلك، يضيف بن كلبان: "لدينا شركة تسمى "شركة مشاريع" أو ما يعرف اليوم بمصطلح Capital Venture، مهمتها شراء شركات قائمة، بالكامل أو جزئياً، ومن خلالها نعمل على دعم رؤوس أموال هذه الشركات ونفتح لها مجالات عمل وأسواقاً جديدة سواء داخل الدولة أو في المنطقة الخليجية". ■



National Broadcasting Network S.A.L
Tel: +961 . 1 . 841 020 - 5 /7
Fax: +961 . 1 . 841 029
E-mail: flash@nbn.com.lb
w w w . n b n . c o m . l b
Arabsat 3A 260 East
Frequency: 11785 GHz



"أرامكس" تتجه إلى العالمية

فادي غندور: ماضون في سياسة التوسّع والاندماج

دبي – مايا ريدان

سجّلت شركة أرامكس أداءً مالياً جيداً خلال العام الماضي وارتفعت أرباحها الصافية خلال الأشهر التسعة الأولى بنسبة 64 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2004، وبلغت 51,6 مليون درهم (14,3 مليون دولار)، فيما ارتفعت إيراداتها بنسبة 23 في المئة وسجّلت 614 مليون درهم (170 مليون دولار). هذه النتائج جاءت متوافقة مع توقعات الشركة بحسب الرئيس التنفيذي لـ"أرامكس" فادي غندور، الذي أكّد لـ"الاقتصاد والأعمال" مضيّ الشركة بخططها التوسّعية انطلاقاً من التركيز على الأسواق الستراتيجية.



فادي غندور

يتركز اهتمام "أرامكس" في هذه المرحلة على عمليّات تملّك واستحواذ العديد من الشركات العاملة في القطاع. ويقول الرئيس التنفيذي فادي غندور: "نسير حالياً بقوّة وفق ستراتيجيتنا المتمثلة باستحواذ شركات لوجيستية وشركات شحن وشركات نقل". ويشير في هذا الصدد إلى مفاوضات تجري حالياً بهدف شراء عدد من الشركات في مختلف أنحاء العالم، منها اتفاقية في مصر قيد الإنجاز وسيعلن عنها قريباً.

وكانت "أرامكس" أنجزت خلال العام الماضي، عمليات عدة مشابهة، حيث تملّكت شركة إنفوفورت العاملة في مجال إدارة وتخزين الوثائق في منطقة الخليج والشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ومن شأن عمليّة التملّك هذه أن تتيح لـ"أرامكس" تقديم خدماتها في أسواق جديدة، إذ تشغّل "إنفوفورت"، التي تتخذ من دبي مقراً لها، خمس منشآت متخصصة في مجال التخزين.

وعلى الصعيد الإقليمي أيضاً، تملّكت "أرامكس" شركة الخازن للتوزيع، التي تعتبر شركة التوزيع المستقلة الوحيدة في فلسطين، وستعمل الشركة تحت اسم "أرامكس" وبهويّة جديدة. وقد عزّزت "أرامكس" عدد نقاط بيع المطبوعات في فلسطين، حيث رفعت العدد من 40 إلى 150 نقطة بيع، وزادت عدد المطبوعات التي توزعها من 70 إلى أكثر من 150 مطبوعة.

وتأتي عملية تملّك شركة الخازن للتوزيع في فلسطين، بعد ثلاث سنوات على تملّك وكالة التوزيع الأردنية التي باتت تعمل الآن تحت اسم "أرامكس ميديا". وبعد دخولها السوق العراقية في نيسان / أبريل 2003، حيث باتت "أرامكس" أكبر شركة تتولى توزيع المطبوعات الأجنبية في العراق.

وعلى المستوى العالمي، أقدمت "أرامكس" على شراء شركة Priority Airfreight البريطانية، المتخصصة في خدمات النقل الدولي السريع والشحن الجوي بين المملكة المتحدة والولايات المتحدة.

وهذه الخطوة هي الأولى في سياق خطة تسعى "أرامكس" إلى تحقيقها تتمثل في تعزيز تواجدها في الأسواق العالمية. ويرى فادي غندور أن الانطلاق نحو أسواق جديدة بات ممكناً وسيتم ذلك عبر "تأسيس شركة عالمية تتواجد في أبرز المناطق الجغرافية العالمية". ويوضح أن "أرامكس" تتطلع إلى أسواق آسيا، وخصوصاً السوق الصينية، وكذلك إلى بعض الأسواق الستراتيجية في أوروبا، كإنكلترا والمناطق المجاورة لها. كما تتطلع إلى السوق الأميركية على الرغم من كونها سوقاً شاسعة وفيها مؤسسات كبيرة قد يكون من الصعب منافستها، إلا أن ذلك لا يمنع من أن نكون "متواجدين بقوة أكبر مما نحن الآن، ونغطي بعض أقسامها المهمة مثل القسم الشمالي الشرقي منها والشاطئ الغربي".

عهد الحمايات انتهى

وبحسب غندور، فالمشاريع التوسّعية التي تطمح "أرامكس" إلى تحقيقها هي مشاريع متوسطة المدى، أي أنها ستنجز خلال العامين 2006 و2007. وبعض الاتفاقيات سيدخل حيز التنفيذ في النصف الأول من هذا العام. ويوضح أن "أرامكس" تتطلع إلى الشركات متوسطة الحجم وأحياناً الشركات الصغيرة التي تحقق أرباحاً جيدة وتتمتع بإدارة قويّة. "فنحن نقوم بشراء أرباح وتواجد جغرافي وإدارة"، على حد تعبير غندور.

وفي هذا السياق، يلفت غندور إلى أن "أرامكس" تتمتع بحجم عمل كبير في معظم المناطق الجغرافية التي تتطلع إلى التواجد فيها، لكن هذا العمل يتم حالياً عبر شركات ترتبط مع "أرامكس" باتفاقيات. و"ما نسعى إليه، يقول غندور، هو تعزيز هذا النشاط عبر التواجد الفعلي في هذه الأسواق، من خلال شراء شركات جديدة تكون قادرة على تلبية عملنا".

ويلفت غندور إلى أن أبرز التحديات التي تواجه الشركات التي تتوسع إلى الخارج تتمثل بقضية الاندماج ما بعد الشراء. ذلك أنه لكل شركة ثقافتها وطريقة عملها الخاصة، "وتكمن الصعوبة بالنسبة لنا في البحث عن شركات تكون طريقة عملها مشابهة إلى حد كبير إلى طريقة عمل "أرامكس"، حيث لا تكون مسألة الإندماج عملية معقدة".

ويعتبر غندور أن انفتاح الشركات العربية على الأسواق الخارجية بات أمراً حتمياً، "فعهد الحمايات القديمة انتهى". ويضيف: "في ظل العولمة، من الخطأ أن تعتقد أي مؤسسة عربية أنها محمية في أسواقها، فالمنافسة قادمة عاجلاً أو آجلاً، وعلى الشركات العربية أن تطرح سلعاً وخدمات توازي في جودتها تلك التي تطرحها الشركات العالمية. والولاء إلى مؤسسة معينة لأنها من هذا البلد أو ذاك انتهى. والزبون في أي بلد في العالم لم يعد يهتم بالعلامة التجارية بقدر اهتمامه بالخدمة وجودتها، فشرط نجاح أي شركة هو في الخدمة التي تقدمها".

الاستثمار في البنى التحتية

ويشير غندور إلى أن "أرامكس" تحقق نمواً يراوح بين 20 و25 في المئة في مختلف الخدمات التي تقدمها، سواء خدمات الشحن الجوّي أو البري أو Express. والخدمات الجديدة التي تركز عليها الشركة هي الخدمات اللوجيستية، وهي تعمل حالياً على توفير البنية التحتية اللازمة لهذه الخدمات. وفي هذا الإطار تبني الشركة مستودعات كبيرة لتأمين خدمات التخزين ومستودعات الشحن، وهي بصدد افتتاح أكبر مستودع تخزين لها في منطقة جبل علي في الإمارات العربية المتحدة، وهو يمتد على مساحة 15 ألف متر مربع. وهي تحضّر لبناء نحو 8 آلاف متر مربع إضافية في المنطقة نفسها. وتتطلع "أرامكس"، وفق غندور، "إلى مرفأ بيروت، وإلى البحرين ومصر، وكذلك إلى السعودية في ظل الحديث عن بناء مناطق تجارة حرّة، وإلى ذلك، وسّعت الشركة حجم تواجدها في مطار عمّان".

وإلى ذلك، تركز "أرامكس" اهتمامها حالياً، بحسب غندور، إلى أسواق ليبيا والجزائر وتونس، إضافة إلى السوق العراقية التي تكتنز فرصاً مهمة ستوفرّها عملية إعادة البناء فور توافر الظروف الأمنية. فـ"العالم العربي بمجمله وبحكم الطفرة الاقتصادية الموجودة فيه هو سوق الفرص الكامنة"، كما يقول غندور. ■

قطاع التأمين المصري:
"عملاق نائم"


الوزير د. محمود محي الدين

القاهرة – "الاقتصاد والأعمال"

يعتبر وزير الاستثمار المصري د. محمود محي الدين قطاع التأمين في مصر بمثابة "عملاق نائم"، وأن إيقاظ هذا العملاق يستوجب تهيئة مناخ جاذب ومشجع للاستثمار في قطاع التأمين.

وتعلّق الحكومة المصرية آمالاً كبيرة على تحريك قطاع التأمين في المرحلة المقبلة عبر اعتمادها ستراتيجية طويلة الأمد تقوم على 3 محاور رئيسية؛ يتمثل الأول بإعادة هيكلة شركات التأمين الحكومية لتتمكن من منافسة الشركات الأجنبية التي دخلت بقوة إلى السوق المصرية عبر تكنولوجيا ومنتجات تأمينية غير تقليدية؛ والثاني، يكمن في جذب رؤوس أموال عربية كبيرة للاستثمار في هذا القطاع سواء عبر تأسيس شركات جديدة أو شراء شركات قائمة؛ وأما المحور الثالث فيتمثل في دمج حركة الاقتصاد الكلي في النشاط التأميني من خلال العمل على توسيع نطاق السوق.

شهدت الفترة الماضية خطوات تنفيذية متسارعة في عملية إعادة هيكلة القطاع، حيث أعلنت وزارة الاستثمار بموجب القرار الرقم 191 للسنة 2005 تشكيل لجنة تضم ممثلي هيئة الرقابة على التأمين والشركات الحكومية الأربع، لدراسة وتقييم العروض التي تقدمت بها الجهات الاستشارية وبنوك الاستثمار، حيث حددت اللجنة مجموعة من النقاط الترجيحية للمفاضلة بين تلك العروض الستة. وقسمت تلك النقاط في محورين أحدهما فني والآخر مالي

وتلا ذلك إصدار الهيئة المصرية للرقابة على التأمين القرار الرقم 371 للعام 2005 لتشكيل لجنة للتفاوض، حيث تم التوصل إلى أفضل عرض فني ومالي، وتم اختيار المستشار المالي للطرح وهو كونسورتيوم يضم بنك بي إن بي باريبا (باريس)، والبنك التجاري الدولي (مصر) وشركة ميليمان ومركزها الرئيسي في نيويورك، وهي شركة ذات خبرة دولية في المجال الإكتواري لقطاع التأمين

ومن المنتظر أن ينجز هذا الكونسورتيوم مهمته عبر جدول زمني مدته 18 شهراً تصبح بعدها شركات التأمين العامة جاهزة للخصخصة وقادرة على المنافسة في السوق

استثمارات عربية

وعلى صعيد اجتذاب رؤوس الأموال العربية للاستثمار في قطاع التأمين المصري، فقد شجعت صفقات عدة شهدتها السوق خلال الفترة الماضية الحكومة على المضي قدماً في اجتذاب أكبر عدد من المجموعات الاستثمارية العربية للسوق؛ وقامت الحكومة بتعديلات تشريعية عدة، أهمها في مجال التأمين التكافلي. وشهدت السوق ولادة ثلاث شركات تأمين تكافلي بينها "بيت التأمين المصري السعودي" التي باشرت نشاطها، وشركتين أخريين قيد التأسيس إحداهما مملوكة من بنك فيصل الإسلامي المصري.

وفي الوقت الذي شهد استحواذ شركة الخليج الكويتية للتأمين على المجموعة العربية المصرية للتأمين – وشراء شركة أيس الأميركية لحصة شركة التجاري الدولي للاستثمار في شركة أيس سي أي أي سي للممتلكات، وما سبقها من استحواذ شركة أيه – أي – جي الأميركية

مجموعات استثمارية عربية تدخل سوق التأمين المصرية

على الشركة الفرعونية الأميركية، بدأت الهيئة المصرية للرقابة على التأمين في دراسة العرض الذي تقدمت به الشركة القابضة المصرية الكويتية لتأسيس شركتين إحداهما تعمل في مجال تأمينات الحياة والأخرى في مجال التأمينات العامة (تأمينات الممتلكات) وتمت الموافقة المبدئية على العرض.

في الوقت نفسه، تمتلك "القابضة المصرية الكويتية"، وهي الذراع الاستثمارية لمجموعة الخرافي في مصر، نسبة 27,6 في المئة من أسهم شركة دلتا للتأمين، وذلك بعد أن قامت مؤخراً بشراء حصة الشركة المصرية لإعادة التأمين في شركة دلتا البالغة 7,1 في المئة لتستحوذ بذلك على حصة كبيرة من أسهمها، الأمر الذي يكشف عن خطة طموحة لمجموعة الخرافي للتوسع في سوق التأمين المصرية.

وتشير المعلومات إلى أن هيكل المساهمة في الشركتين الجديدتين يميل بقوة لصالح الشركة القابضة المصرية الكويتية، وستبدأ الشركتان عملهما بالحد الأدنى لرأس المال الذي ينص علية القانون والبالغ 30 مليون جنيه للشركة الواحدة.

وعلى الرغم من اتجاه عدد من الدول العربية في مقدمتها السعودية والبحرين والإمارات للتحول إلى مراكز إقليمية لسوق التأمين في الشرق الأوسط، إلّا أن السوق

ثلاث شركات جديدة للتأمين التكافلي

المصرية تسعى جاهدة للبقاء في خانة الجاذبية الاستثمارية لقطاع التأمين مدعومة في ذلك بجهود إصلاحية تبنتها وزارة الاستثمار مؤخراً ومستندة إلى تشريعات جديدة تضمن للاستثمارات حرية الدخول والخروج من دون أدنى قيود. وكذلك اتساع كعكة السوق المحلية في ظل إعلان متكرر من الحكومة أن مصر مفتوحة أمام الاستثمارات في مختلف القطاعات الاقتصادية.

ويزيد من فرص نجاح جهود اجتذاب رؤوس الأموال العربية للاستثمار في قطاع التأمين المصري قدرة استيعاب السوق لشركات جديدة لما تتمتع به من إمكانيات، سواء على صعيد التعداد السكاني باعتباره عامل جذب لشركات تأمينات الحياة أو على صعيد النمو المطرد في عدد المشروعات في مختلف الأنشطة وانتعاش القطاع العقاري باعتباره المجال الرئيسي لتأمينات الممتلكات وحجم الطلب المحتمل مستقبلاً كأحد ثمار عمليات إعادة الهيكلة الجارية.

وقال نائب رئيس شركة مصر للتأمين أحمد عارفين أن إمكانيات السوق المحلية لم تستغل بالشكل الأمثل والكامل حتى الآن، وهذا هو الدافع الرئيسي للكيانات الجديدة الراغبة في العمل أو التوسع في السوق المصرية، كما أن وجود مؤشرات على بوادر انتعاشة ملموسة داخل القطاع خلال الأشهر الأخيرة جاءت متسقة مع الإجراءات التي اتخذتها وزارة الاستثمار وهيئة الرقابة.

وأوضح عارفين أن قياس الطلب الفعّال داخل السوق لا يتم بمعزل عن خطوات الشركات نحو التطوير، مشيراً إلى أن الشركات عليها مسؤولية تحويل الطلب غير الفعّال إلى طلب فعّال لمواجهة مشاكل مختلفة أهمها نقص الوعي التأميني عن طريق تنويع الأساليب التسويقية من جهة، وتدعيم مراكزها المالية من جهة أخرى.

واعتبر أن جذب الاستثمارات الأجنبية، والعربية تحديداً، إلى قطاع التأمين يرتبط بفتح السوق أمام دخول الشركات الأجنبية للعمل؛ إلا أن السماح للشركات بالدخول هو الجزء المرتبط باتجاهات مسؤولي القطاع.

وهناك جزء آخر أكثر أهمية يتمثل في قدرة الشركات نفسها على الافادة من دخولها هذه السوق الضخمة ومدى مساهمتها في توسيع "الكعكة" المتنازع عليها وليس التنافس على كعكة ثابتة.

وأكد عارفين أن الشركات بدأت فعلياً في الانتباه إلى ضرورة التوسع في عمليات التطوير والتحديث وتقوية المراكز المالية كوسيلة لرفع القدرة الاستيعابية لسوق التأمين المحلية، خصوصاً أن الاستثمارات الجديدة المرتقب أن تدخل القطاع يجب أن يقابلها نمو مناسب في حجم الأقساط المكتتبة.

وإذا كانت شركات التأمين المحلية أبدت في وقت سابق مخاوف عدة من دخول منافسين جدد أكثر كفاءة، فإن هذه الصورة بدأت في التلاشي أمام هدف توسيع الشريحة المستفيدة من خدمات التأمين وزيادة نسبة مساهمة أقساط التأمين في أجمالي الناتج القومي المحلي والتي لم تتعد حتى الآن 1 في المئة فقط، بينما تتخطى نسبة 9 في المئة في بعض الأسواق المجاورة.

نمو ملموس

حقق قطاع التأمين المصري معدلات نمو جيدة وفقاً للمراكز المالية لشركات التأمين العامة (حصتها 70 في المئة من إجمالي السوق) حتى نهاية حزيران / يونيو 2005، وهي المراكز التي تم اعتمادها رسمياً عبر الجمعيات العمومية.

ووفقاً لما أعلنته وزارة الاستثمار فإن نتائج أعمال الشركات الأربع مجتمعة كشفت عن ارتفاع صافي الاستثمار هذا العام إلى نحو 13,9 مليون جنيه، مقابل 12,9 مليوناً في العام السابق، أي بمعدل نمو بلغ نحو 7,6 في المئة. وقد حققت هذه الاستثمارات عائداً قدره 1,6 مليار جنيه، أي بعائد معدله 11,8 في المئة. وتضمنت هذه الاستثمارات مساهمات في نحو 297 مشروعاً في مختلف القطاعات الاقتصادية الرئيسية في الدولة بلغ قدرها 4,5 مليارات جنيه.

وبلغت حقوق المساهمين 2,9 مليار جنيه، مقابل 2,7 مليون جنيه في العام السابق، وبمعدل نمو بلغ نحو 8 في المئة.

وحققت الشركات إجمالي أقساط هذا العام قدره 3,1 مليارات جنيه، منها 880 مليوناً لتأمينات الأشخاص و2,2 مليار جنيه لتأمينات الممتلكات.

وبلغ إجمالي التعويضات المدفوعة نحو 2 مليار جنيه. كما حققت الشركات الأربع مجتمعة العام 2004 – 2005 صافي ربح قدره 541 مليون جنيه، مقابل 470 مليوناً في العام السابق، بمعدل نمو بلغ نحو 15 في المئة. وبلغت حصة الحكومة في الأرباح 286,5 مليون جنيه، مقابل 241 مليوناً العام السابق، أي بزيادة نسبتها 53 في المئة. ■

أبرز مؤشرات سوق التأمين المصرية

شركات التأمين	العدد	رأس المال المدفوع	حقوق حاملي الأسهم	حقوق حملة الوثائق	إجمالي الأصول	إجمالي الدخل من الأقساط
شركات تأمين مملوكة للدولة (تأمينات حياة وتأمينات عامة)	3	1600	2150	8668	128029	2778
شركات تأمين خاصة (تأمينات حياة وتأمينات عامة)	3	120	325	781	1476	373
شركات تأمين خاصة (تأمينات عامة)	7	107	216	182	687	320
شركات التأمين على الحياة الخاصة	5	120	160	567	796	479
جمعية التأمين التعاوني	1	12	14	14	42	20
صندوق الضمان الائتماني	1	10	18	28	103	1
شركة إعادة التأمين المملوكة للدولة (المصرية لإعادة التأمين)	1	500	585	13874	2701	390
الإجمالي	21	2659	3467	11628	18614	18614
			-	13081	14199	1600
صناديق التأمين الخاصة	61	-	-	13081	14199	1600

المصدر: بيانات الهيئة المصرية العامة للرقابة على التأمين.

Gibbons لوساطة التأمين: شركة لبنانية ببعد عربي

بيروت – الإقتصاد والأعمال

باشرت شركة Gibbons لوساطة التأمين عملها في بيروت مطلع العام الماضي بعد فترة تأسيسية لم تتجاوز الشهرين، وتمكّنت الشركة خلال عام واحد من تحقيق حجم أعمال أدخلها نادي كبرى شركات الوساطة في لبنان، ما يُعتبر مؤشراً على نجاح خطة العمل التي تم وضعها.


نديم محشي


سيريل عازار

يقول مدير عام الشركة نديم محشي إن "دخول الشركة إلى السوق اللبنانية استند إلى مقاربة مختلفة تعتبر أقرب إلى المفهوم الأوروبي لمهنة وساطة التأمين". وأضاف أن من أهم مقومات مهنة الوساطة، "إعداد ما يشبه الدراسة لملف الزبون الذي يريد أن يشتري التأمين. إذ نقوم بالتدقيق بوضعه أكان فرداً أم مؤسسة وبمحيط تواجده الذي يمكننا من تحديد احتمالات الخطر، وكذلك من تحديد حاجة العميل الفعلية لنقوم بعد ذلك بتصميم المنتج التأميني الذي يناسب طلبه وقدراته المادية".

ويضيف: "نحن نقوم بدور مستشار التأمين فعلياً، الذي هو إحدى ركائز مهنة الوساطة وليس فقط أن يقوم الوسيط بشراء بوليصة التأمين من الشركة وبيعها للزبون مقابل عمولة. فمسؤولية الوسيط مزدوجة، الأولى تجاه المؤمن والثانية تجاه شركة التأمين، لذا عليه أن يتمتع بخبرة واسعة في مجال التأمين وعملية تسويق المنتج التأميني، وبثقة الطرفين، كما عليه المحافظة على مصلحة الشركة وحمايتها من أي عملية احتيال قد تقع مستقبلاً".

الإنجازات

وعن الإنجازات التي تحققت في العام الأول من العمل يوضح الشريك الإداري في الشركة سيريل عازار أن: "أداء الشركة خلال العام الماضي كان مميزاً. فإلى جانب كونه عام التأسيس، تمكنا من خلق وتطوير قاعدة زبائن مهمة، كما استطعنا إنجاز المرحلة الأولى من الخطة الموضوعة بنجاح وطموحنا المضي قدماً والمثابرة لنصل إلى مرحلة نكون قد ساهمنا فيها بتحسين سوق التأمين من ناحية النوعية وليس الحجم فقط".

وعن القوانين المنظمة لمهنة الوساطة في لبنان يقول محشي أنها: "غير متناسبة مع واقع السوق" مشيراً إلى جهود لجنة الرقابة الحثيثة لتنظيم قطاع شركات التأمين وإنما ليس بالشكل الكافي لمهنة الوساطة. "وإذ نطالب بقانون عصري لقطاع التأمين من ناحية رأس المال والترخيص للشركات، فإننا كذلك نطالب بأن يصار إلى صياغة قانون خاص بمهنة الوساطة لتنقية السوق وتطويرها، وبالتالي تنظيم المنافسة".

ويشرح عازار بدوره أن "المنافسة قوية في سوق التأمين في لبنان على كعكة تأمينية لا تتجاوز 500 مليون دولار، وليس فقط بين الوسطاء، إنما أيضاً بين الوسطاء وشركات التأمين. مع العلم أنه لا يجوز أن تمارس شركات التأمين نشاط الوساطة، وذلك على غرار ما هو حاصل في أوروبا".

العملاء والأسواق

وتؤمن شركة Gibbons خدمات الوساطة لعدد من الزبائن الأفراد والمؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم بشكل أساسي، مع نسبة أقل من الزبائن من كبرى الشركات. ويرى عازار أن "التعامل مع الزبائن أو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤسس لقاعدة صلبة، في حين أن خسارة أي عميل كبير يصعب تعويضه وبالتالي يؤثر سلباً على محفظة الشركة".

كما يتوزّع عملاء الشركة بين السوق اللبنانية وأسواق عربية أخرى مثل الأردن وبعض دول شمال أفريقيا. هذا الأمر يحث الشركة على الانتشار الجغرافي من خلال شراكة أو تأسيس فرع للشركة في بعض الأسواق العربية مثل سورية والإمارات والسعودية، وذلك في إطار خطة خمسية بوشر تنفيذها.

أما بالنسبة للعراق، فيوضح محشي أنها "سوق ضخمة ويوجد للشركة بعض الأعمال فيها"، واعتبر أنها تزخر بإمكانات ضخمة، خصوصاً أن عقود Subcontracting تحال إلى مقاولين لبنانيين وعرب ما يعزز فرص حصول شركات التأمين العربية على عقود تأمين كبيرة في العراق، مع الإشارة إلى أن الأعمال التأمينية في الوقت الراهن تتركز في الأماكن الأكثر أمناً في البلاد.

ويشير محشي إلى أن "تعزيز صورة الشركة وموقعها في السوق اللبنانية سيكونان في صلب اهتماماتنا، وسنبذل جهداً للمضي قدماً في تحسين النوعية ومستوى خدمة الزبائن الذين نتعامل معهم، وكذلك تعزيز التعاون مع شركات التأمين التي نتعامل معها لخدمة زبائننا بالشكل الأفضل. كما سنجهد لتوعية الجمهور على الشروط الأفضل لبوليصة التأمين قبل شرائها، وذلك من خلال حملات توعية ستقوم بها خلال هذا العام". ■


مؤسسة نقد البحرين
ملتقى الشرق الأوسط الثالث للتأمين
٢٠-٢١ آذار/ مارس فندق ريتز كارلتون، المنامة مملكة البحرين
بمشاركة نخبة من الخبراء من شركات التأمين وإعادة التأمين العربية والعالمية وهيئات الإشراف والرقابة والوسطاء والموسسات المالية والمصرفية والتجارية والصناعية.
أبرز محاور الملتقى
• إتجاهات وانعكاسات إنفتاح أسواق التأمين العالمية • تأثير اتفاقيات التجارة الحرة على أسواق التأمين العربية • تطوير التأمين الصحي وبرامج التقاعد • تطوير البيئة الرقابية • أثر الكوارث الطبيعية في العالم على اتجاهات التسعير في المنطقة • التأمين عبر المصارف • تحويل التغيرات الاقتصادية- الاجتماعية الإيجابية إلى نمو حقيقي في أسواق الشرق الأوسط
من أبرز المتحدثين في الملتقى
سعادة الاستاذ رشيد محمد المعراج، محافظ مؤسسة نقد البحرين
الأستاذ توماس هس، رئيس الأبحاث الاقتصادية والاستشارات، سويس ري
الاستاذ جيريمي دان، مستشار أكتواري رئيسي لدى الحكومة البريطانية
الأستاذ مارسيل بيرّيني، مدير التسويق الدولي، مجموعة ناتكسيس البنوك الشعبية، فرنسا
الأستاذ كليف ثورسبي، مدير الأسواق الناشئة والبديلة، إي. أم. بست، لندن
الاستاذ إبراهيم مهنا، الرئيس، شركة مهنا وشركاه، لبنان
السيدة دينا دمشقية الفادي، رئيس قسم التعليم، شركة كرياتفتي أند بيوند، الإمارات
الأستاذ موكول غوبتا، الرئيس المالي ورئيس قسم التأمين عبر المصارف، باجاج أليانس للتأمين على الحياة
تنظيم
الاقتصاد والأعمال
دبي 971 4 2941441 971 4 2941035 البريد الإلكتروني conferences@iktissad.com

"أمنيات للتطوير العقاري":

عقارات النخبة "بأسلوب حياة رقمي"

دبي - مايا ريدان

التكنولوجيا والعقار... هما المزيج الذي نجحت "مجموعة الماسة" في تطويره، مستندة الى خبرتها الطويلة في المجالين. فالمجموعة التي تعرف اليوم بـ "الماسة القابضة"، أضافت إلى شركاتها الخمس شركة "أمنيات للتطوير العقاري"، وجمعت الشركة الجديدة التكنولوجيا بالعقار لتضيف جديداً إلى السوق العقارية في دبي.

وإذا كان تأسيس شركة عقارية يشكل خطوة جديدة بالنسبة لـ "الماسة القابضة" إلا أن الاستثمار في القطاع العقاري ليس جديداً على المجموعة، بحسب ما أوضح الرئيس وكبير المدراء التنفيذيين لشركة أمنيات مهدي أمجد لـ "الاقتصاد والأعمال".

بحسب **مهدي أمجد**، فإن الاستثمار العقاري شكل جزءاً من أعمال مجموعة الماسة على مدى السنوات الخمس الماضية، وهي كانت تقوم بنشاطها العقاري عبر قسم من أقسامها تولى تنفيذ العديد من المشاريع الاستثمارية الناجحة في كل من بريطانيا وإيران. وأضاف **أمجد** أن "الماسة القابضة" بدأت بالتفكير في تحويل القسم إلى شركة متخصصة قبل أكثر من سنة، وجاء هذا التوسع تطوراً طبيعياً بعدما أصبح للمجموعة خبرة جيدة في هذا المجال، إضافة إلى كون العقار من أكثر القطاعات أمناً لتوظيف الأموال ويوفر عوائد جيدة للمستثمرين.

أسلوب حياة "رقمي"

تأسست "أمنيات للعقارات" برأس مال مصرّح قدره 300 مليون درهم (83 مليون دولار)، والمدفوع منه 150 مليوناً. وستستهل الشركة نشاطها العقاري بإنشاء مشروع البرج التجاري في دبي الذي ستطلقه في شباط / فبراير الحالي.

وتسعى "أمنيات للعقارات" إلى إعطاء قيمة إضافية للسوق العقارية وإثبات نفسها وسط زحمة الشركات العقارية الموجودة حالياً في دبي من خلال اعتماد التكنولوجيا والتقنيات الحديثة في مشاريعها التطويرية، ذلك أن المباني التي تعتزم الشركة إنشاءها، سواء كانت تجارية أو سكنيّة، سوف تتضمن مميّزات تكنولوجية متطورة مثل تقنيات الروبوت أو ما يسمّى بالرجل الآلي وإمكانيات التحكم الصوتي بالتجهيزات. "سوف نعمل على توظيف الخبرة التي تكونت لدينا من خلال عملنا في قطاع التكنولوجيا في تطوير مشاريعنا العقاريّة، ولن نستخدم التكنولوجيا المعقّدة وإنما التكنولوجيا البسيطة التي تجعل نمط الحياة أكثر سهولة، حيث بإمكان أي شخص استخدامها، أي أننا سنعمل على خلق أسلوب حياة "رقمي" "Digital Life Style".

"البرج التجاري"

وتقوم "أمنيات للعقارات" بتطوير مشروع "البرج التجاري" حيث ستتولى أعمال الصيانة أيضاً بعد إنجاز المشروع. وبحسب **أمجد**، يتميّز المشروع بموقع مهم في الخليج التجاري، وينفرد بتصميم عصري وبتوفّر التكنولوجيا والخدمات التي تقدمّها "أمنيات للعقارات"، "وستشكل هذه الأمور مجتمعة عرضاً مغرياً للمستثمرين الذين سيقارنون بين ما نقدّمه من مشاريع وبين ما يقدمّه مطوّرون آخرون".

ويتألف "البرج التجاري" من 30 طابقاً مكتبياً وتبلغ كلفته 294 مليون درهم (80 مليون دولار). وكانت "أمنيات للعقارات" أعلنت عن بيع 50 في المئة من المشروع لبنك الاستثمار الدولي الإسلامي الذي أنشئ في البحرين في العام 2003.

مهدي امجد

وعن إبرام "أمنيات للعقارات" اتفاقية شراكة مع مصرف حديث التأسيس نسبياً، يقول **امجد**: "قد يكون المصرف كمؤسسة هو مصرف حديث لكن فريق العمل الذي يتألف منه يتمتع بخبرة عريقة في القطاع العقاري منذ زمن بعيد. وبالتالي نحن نؤمن بهذه الشراكة". وأضاف موضحاً أن الخطط المستقبلية لشركة "أمنيات للعقارات" تهدف إلى إبرام المزيد من اتفاقيات الشراكة والعديد منها قيد البحث الآن، "من المهم جداً أن تكون الرؤية مشتركة بين المؤسسة والشريك الذي تتعاون معه، الأمر الذي يمكّن المشروع من النهوض إلى أرقى مستوياته بحيث لا يقتصر على كونه مشروعاً تجارياً يدّر الأموال".

ويقدّر بنك الاستثمار الدولي عائد الربح على الاستثمار في مشروع "البرج التجاري" بنسبة 25 في المئة.

وعلى مستوى المستهلك النهائي، فإن المشروع يتوجه إلى الجميع بحسب **أمجد**، الذي أشار إلى تصميم شقق سكنيّة تناسب المواطنين، وأخرى تلبيّ احتياجات الأجانب، أما بالنسبة للمكاتب التجاريّة فبإمكان الجميع استئجارها.

وتتألف حقيبة "أمنيات للعقارات" من مشاريع عدة يقدّر حجمها بمليار درهم (277 مليون دولار) ستنفّذ في دبي خلال سنة وسنة ونصف من الآن. وبعض هذه المشاريع ستقوم الشركة بتنفيذها مباشرة، وأخرى ستنفّذ من خلال شراكات معيّنة. ومن بين هذه المشاريع تطوير فندق وشقق سكنية.

مشاريع "نخبة"

وتتطلع "أمنيات للعقارات" إلى أسواق أبو ظبي وقطر والبحرين وأسواق الخليج

فورة العقار تصل إلى الكويت



عادل الخرافي

الفورة العقارية وصلت إلى الكويت. ولهذه الفورة نكهة خاصة في الكويت بعد ركود دام أكثر من 15 عاماً. وتتركز النهضة العمرانية في مجالات العقار التجاري لا سيما المكاتب التي يرتفع الطلب عليها، في حين لم تشهد الكويت حتى الآن مشاريع عملاقة كتلك التي انشئت في الدول الخليجية الاخرى.

ويقول رئيس جمعية المهندسين الكويتية **عادل الخرافي**: "عاش الاقتصاد الكويتي، ومعه القطاع العقاري، ركوداً كبيراً على مدى 15 سنة بسبب الاضطرابات السياسية وتدني أسعار النفط إلى عتبات دنيا. الوضع مختلف الآن: لقد بدأت ثورة وثروة العقار".

ويؤكد الخرافي أن هناك عوامل عدة تساعد على رواج الكويت، اهمها تعطش السوق وتراكم السيولة الأفراد والشركات والحكومة.

فإنفاق القطاع الخاص الكويتي في القطاع العقاري فاق 600 مليون دولار خلال السنتين الماضيتين، وتم افتتاح 5 فنادق جديدة في الفترة نفسها. وقد أسهم المناخ السياسي المستقر، وارتفاع عائدات النفط، لما لها من انعكاس مباشر على النمو الاقتصادي عبر الإنفاق العام وعلى حركة القطاع الخاص، في زيادة الاستثمارات العقارية.

5 عواصم تجارية

يكثر الطلب في السوق العقارية الكويتية حالياً على المكاتب في ظل خطط الحكومة لتحويل الكويت إلى مركز إقليمي للأعمال، وفي ظل اقبال الشركات الإقليمية والدولية على العراق عبر الكويت. ويتطلب قطاع المكاتب الكويتي بنى تحتية ملائمة وفي مقدمها مواقف السيارات حيث الحاجة ماسة إلى 40 ألف موقف. ويلي قطاع المكاتب، من حيث الطلب، القطاع التجاري، أما العقار السكني فقد وصل إلى مرحلة التشبّع.

الأهم من ذلك، يقول الخرافي، إن الخطط الطموحة لتحويل الكويت إلى مركز إقليمي تتطلب رفع نسب الاستثمار العقاري وتحديث البنى التحتية وتطوير القوانين، خصوصاً ما يتعلق منها بنسب البناء: "نسب البناء الحالية متدنية، وهي تُواجه مصاعب بسبب البنية التحتية من طرق وكهرباء ومياه ومواقف، وهذه البنية غير ملائمة للنهوض الاقتصادي، وغير مناسبة لحاجات القطاعين العام والخاص على السواء، وهذا ما دفع بالحكومة لرصد نصف مليار دينار لتطوير البنى التحتية.

كما أن تطوير البنى التحتية ضروري جداً لاستيعاب ومواكبة نشاط 5 عواصم تجارية تخطط الحكومة لإقامتها وهي: الفحيحيل، الجهرة، السالمية، حولي، والفروانية. ولذلك طلبنا تشكيل لجنة لتقييم كلفة الإنفاق على البنية التحتية في السنوات الخمس إلى العشر المقبلة لدعم العواصم التجارية المذكورة". ■

7 مليارات دولار للمشاريع الكبرى

تتجه الحكومة الكويتية إلى إصدار سندات بقيمة 7 مليارات دولار لتمويل مشاريع B.O.T وخصخصة المرافق العامة والمشاريع التنموية والاستثمارية الكبرى من بينها: مشروع ميناء بوبيان، ومشروع الجسر الذي سيربط بين بوبيان والكويت، ومشروع تطوير خطوط نقل النفط، وتحديث الموانئ الجنوبية، وإقامة محطة كهرباء.

بشكل عام في المستقبل، لكن اهتمامها الحالي ينصب على دبي. وفي هذا الإطار يشير أمجد إلى أنه رغم الحديث المتواصل عن مرحلة الإشباع التي قد تكون وصلت إليها دبي فإن فرصاً عدة لا تزال تكمن في الإمارة. "لا يزال هناك طلب قوي على منتجات "نخبة" تؤمن عرضاً مميزاً للمستثمر النهائي يراعي الموقع والبناء والتصميم وعمليات الصيانة. صحيح أن هناك زحمة مشاريع معروضة في السوق لكن المشاريع التي تتوفر فيها هذه العوامل مجتمعة لن تواجه أية مشاكل".

من جهة ثانية، لا يستبعد امجد طرح "أمنيات للعقارات" للإكتتاب العام، لكنه يؤكد أن ذلك لن يتم في المستقبل القريب. "أعتقد أن طرح شركة للمساهمة العامة يجب أن يكون له هدف واضح. وإذا كان الهدف هو فقط زيادة حجم المساهمين فإن "أمنيات" ليست بحاجة إلى ذلك اليوم". ولفت إلى أن "الماسة القابضة" تفكر حالياً بطرح شركة "الماسة لتوزيع منتجات تقنية المعلومات" للإكتتاب العام، وذلك بعد تسع سنوات من العمل تمكّنت خلالها الشركة من تحقيق موقع قيادي في مجالها.

"وسنقوم بالأمر نفسه مع "أمنيات"، أي عندما نسلّم مشاريعنا إلى الناس وعندما تتكوّن لدينا حقيبة من المشاريع الناجحة ويصبح لدينا قاعدة زبائن تطمح بالمساهمة في مشاريعنا، عندها نقوم بطرح الشركة للاكتتاب العام".

"الماسة القابضة"

تتألف مجموعة "الماسة القابضة" من ست شركات، لكل منها إدارتها الخاصة، وهي: "الماسة لتوزيع منتجات تقنية المعلومات" والتي تعتبر النواة الأساسية في عمل المجموعة. وهناك "الماسة لحلول الأعمال" وشركة "أنظمة الأداء" وشركة "حلول التوظيف" وشركة "إي آر تي إنترناشيونال"، وحديثاً شركة "أمنيات للعقارات".

وبلغ حجم أعمال المجموعة خلال العام الماضي ملياري درهم (555 مليون دولار)، أي بزيادة قدرها 122 مليون دولار عن العام 2004.

وتملك "مجموعة الميرة" الكويتية التي يرأس مجلس إدارتها اسماعيل جنتي نسبة 50 في المئة من "الماسة القابضة".

ويختم أمجد بالإشارة إلى أن عمل المجموعة سيستمر بالتركيز على قطاعي التكنولوجيا والعقار. "ولدينا الكثير لنحققه في هذين القطاعين على مدى السنوات الخمس المقبلة". ■



"بوابة بيروت" باكورة مشاريع "بيت أبوظبي للاستثمار" في لبنان

أطلق بيت أبو ظبي للإستثمار اكتتاباً خاصاً لتطوير مشروع "بوابة بيروت" بقيمة 160 مليون دولار. ويبلغ الحد الأدنى للإكتتاب في المشروع 100 ألف دولار، ويتولى "بيت أبوظبي للاستثمار" إدارة المشروع والاكتتاب الخاص المطروح لتطوير المرحلة الأولى منه، ويعرض عوائد استثمارية تصل إلى 37,5 في المئة خلال 18 شهراً.

وبحسب الشركة فإن أموال الاكتتاب ستخصص لشراء أراضي المشروع والمخطط الأساسي والتصاميم المعمارية العالمية، بالإضافة إلى كافة التراخيص المطلوبة.

ويعد "بوابة بيروت" المشروع الأول لـ"بيت أبوظبي للاستثمار" في لبنان، ويعول الأخير على ازدهار القطاع العقاري في لبنان وخصوصاً في بيروت لاستقطاب مستثمرين إقليميين بهدف المساهمة في المشروع عبر الاكتتاب.

وبحسب الرئيس التنفيذي لـ"بيت أبوظبي للاستثمار" **رشاد جناحي** فإن المشروع يضم سبع قطع أرض تمتد على مساحة 230,780 قدماً مربعاً تقريباً ويطلّ على ساحة الشهداء وسط العاصمة، كما يضّم مرافق تجارية وسكنيّة فاخرة.

ويعتبر الاكتتاب الخاص بمشروع "بوابة بيروت" المنتج الاستثماري الثالث في حقيبة "بيت أبو ظبي للاستثمار" الذي تأسس سبتمبر العام 2005. وهو كان طرح منتجه الاستثماري الأول "الصندوق العربي للاستثمارات الخاصة"، كما طرح اكتتاباً خاصاً في مشروع مدينة الطاقة في قطر بقيمة 100 مليون دولار تمّ إقفاله بنجاح.

"فهد الخليج" في ام القيوين

دخلت شركة الفهد السعودية للتجارة والصناعة والمقاولات أسواق الإمارات، حيث ستقوم بتنفيذ وإنشاء أول مشاريعها الاستثمارية العقارية في إمارة أم القيوين.

ويتضمن المشروع إنشاء برج على كورنيش البحر في الإمارة على أرض تصل مساحتها إلى 56 ألف قدم. ويتألف البرج من ثلاثين طابقا، بينها عشرون طابقا ستخصص للشقق الفندقية. وإلى البرج ستقام 400 شقة سكنيّة تطرح للإيجار أو البيع بالتملك. كذلك يتم التفاوض مع حكومة أم القيوين لإقامة برجين يحتويان على مركز للتسوق وشقق فندقية ومكاتب إدارية.

وأشار نائب رئيس الشركة **عبد الرحمن بن عبد العزيز الفهد**، إلى أنه تم اختيار "فهد الخليج" ليكون اسماً للمشروع العملاق، مشيراً إلى أن الشركة بدأت نشاطها بالتفاوض مع حكومة الإمارات وحكومة أم القيوين لإقامة مقر لها في دبي.

من جهة ثانية، أقدمت شركة "الفهد" على شراء أرض مساحتها 35 ألف قدم، وذلك بهدف إنشاء برجين يتألف كل منهما من عشرة طوابق

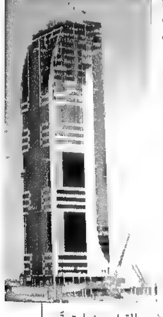
"دبي فستيفال سيتي": تسريع انجاز مشروع "منطقة الخور"

أعلنت "دبي فستيفال سيتي"، عن التقدّم السريع في أعمال إنشاء البرج السكني "هاربر بلازا" المتوقع إنجازه بالكامل خلال الربع الأخير من العام 2006.

وسيتّم طرح أكثر من 300 شقة سكنية فاخرة للتأجير المباشر، كما سيضم البرج 200 شقة سكنية مفروشة بنظام الإيجار السنوي، تخدمها وتديرها مجموعة "انتركونتيننتال" العالمية، وستحمل هذه الشقق علامة "انتركونتيننتال ريزيدانس" وهو ما سيتيح المجال أمام المستأجرين للافادة من خدمات فندق "انتركونتيننتال دبي فستيفال سيتي" المكون من 424 غرفة

ويقع البرج ضمن مشروع "مرسى الخور" الذي أطلقته "دبي فستيفال سيتي" مؤخراً بكلفة 6 مليارات درهم (1,6 مليار دولار)، ويمتدّ المشروع على مساحة 245 ألف متر مربع وهو يتألف من مجموعة من الأبراج الشاهقة تضم مكاتب مجهزّة بالتكنولوجيا الحديثة ومنازل ذات واجهة مائية، إلى جانب عدد من المطاعم والمقاهي. وسيضم المشروع أيضاً فندقاً من فئة "بوتيك هوتيل" يحتوي على 300 غرفة. ومن المقرر الإعلان قريباً عن الشركة التي ستتولى إدارته.

"سبأ للعقارات" تسلم ابراجها الثلاثة في مواعيدها



أعلنت شركة "سبأ للعقارات" أن مشروع "أبراج سبأ" الذي تبلغ تكلفته نحو مليار درهم (277 مليون دولار) سيكون جاهزاً للتسليم حسب الجدول الزمني المخصص له.

وشدد رئيس مجلس إدارة "سبأ للعقارات" **بيهرو جوهري**، على أهمية موعد تسليم العقارات بالنسبة للمستثمرين، الذين يفضلون تحقيق عائدات في وقت قصير ولا يحبذون الإنتظار لسنوات عديدة لاستلام عقاراتهم.

ويشمل المشروع ثلاثة أبراج، "سبأ1" المتوقع إنجازه مطلع شهر أبريل المقبل وهو يتألف من 36 طابقا ويوفّر مكاتب تمتد على مساحة 360 ألف قدم مربّع، كما يتيح للمواطنين والمقيمين في دول مجلس التعاون الخليجي التملك الحرّ.

أما برجا "سبأ 2" و"سبأ 3" فقد تم إطلاقهما خلال العامين 2003 و2004. ويحتوي البرجان التوأمان على 700 وحدة سكنيّة تتضمن استوديوهات وشققا مختلفة الأحجام وشقق "بنتهاوس" بالإضافة إلى ناد صحي وحوض سباحة ومناطق للترفيه.

ومن المقرر انتهاء العمل في برج "سبأ 2" في بداية نوفمبر المقبل، بينما يتوقّع أن يكون برج "سبأ 3" جاهزاً للتسليم خلال شهر مارس المقبل.


بروح
رياضية
مع
رشيد نصار
الجمعة
5:30 بعد الظهر بتوقيت بيروت

"دانة غاز" و"إمارات":
اتفاقية بـ 670 مليون درهم

أعلنت شركة دانة غاز أنها أبرمت، عبر الشركة المتحدة لإمدادات الغاز المحدودة "UGTC" المملوكة لها بالكامل، اتفاقية مع مؤسسة الإمارات العامة للبترول "إمارات"، لبناء وتملّك واستخدام خط أنابيب غاز مشترك بطول 30 كيلومتراً. على أن تشترك الشركتان "دانة غاز" و"إمارات" مناصفة في بناء وتملّك وتشغيل هذا المشروع، الذي تبلغ قيمته 670 مليون درهم إماراتي.

يمتد هذا الخط، الذي يعتبر من أضخم خطوط أنابيب الغاز في الإمارات العربية المتحدة، من مجمّع غاز الشارقة في "الصجعة" إلى المنطقة الحرة في "الحمرية" بقدرة استيعابية تبلغ مليار قدم مكعب من الغاز يومياً؛ ومن المتوقع أن تستغرق الأعمال الإنشائية للمشروع نحو 12 شهراً ليكون جاهزاً للتشغيل في أواخر العام الحالي.

وأعرب الرئيس التنفيذي لمجلس إدارة "دانة غاز" **حميد ضياء جعفر** عن سعادته للشراكة مع "إمارات" التي لها "باع طويل وخبرة كبيرة في تشغيل شبكات أنابيب الغاز في الإمارات الشمالية". أما مدير عام "إمارات" **راشد الشامسي** فقد أشار إلى أن هذا المشروع هو "نموذج ممتاز للتعاون بين شركة من القطاع العام وأخرى من القطاع الخاص وبين الدولة على المستويين الاتحادي والمحلي، ويحقق منفعة للاقتصاد الوطني في مجال توليد الطاقة والتطوير الصناعي".

"بتروغلف": زيادة رأس المال
إلى 50 مليون دينار

أعلن العضو المنتدب للشركة الخليجية للاستثمار البترولي "بتروغلف" **جمال النفيسي** أن الشركة ستقوم بزيادة رأس مالها من نحو 10 ملايين دينار كويتي إلى 50 مليوناً، وذلك من خلال اكتتاب عام؛ ومن المتوقع أن تبلغ أرباح الشركة للعام 2005 نحو 15 مليوناً.

وأكد **النفيسي** أن الشركة ستشهد عاماً حافلاً بالتطورات الإيجابية من خلال توسعها الإقليمي والدخول في مجالات أكبر في القطاع النفطي حيث تركز التوجهات المقبلة على الاستثمار في قطاع المصافي وكذلك الاستكشافات النفطية.

وأضاف أن الشركة أبرمت عقوداً في سورية والإمارات للخدمات البترولية بقيمة 18 مليون دولار، إضافة إلى توقيع عقد في مصر بقيمة 12 مليون دولار مع شركة الحفر في قناة السويس، كما شاركت في مناقصة في الإمارات لتقديم خدمات بترولية بقيمة 2 مليون دولار. وتفاوض الشركة مع أكثر من دولة لإدارة محطات الوقود فيها، وتجري اتصالات للحصول على فرص في السوق القطرية، مشيراً إلى أن "بتروغلف" تسعى لدخول السوق الإيرانية.

وذكر **النفيسي** أن لدى "بتروغلف" مجموعة شركات تابعة وهي: "الهرم للحفر البحري"، و"سوبريور غروب" في الإمارات وسورية، وتعمل الشركتان في مجال تقديم الخدمات النفطية. وسيتم إدراج "سوبريور" في بورصة أبو ظبي، كما سيتم إدراج "بترو غلف" والمجموعة الدولية للاستثمار وشركة المشروعات الكبرى العقارية "غراند" في بورصة دبي خلال الربع الأول من العام الحالي.

إدارة معلومات الطاقة الأميركية:
380 مليار دولار الإيرادات النفطية العربية

قدرت إدارة معلومات الطاقة في وزارة الطاقة الأميركية، الإيرادات المالية للدول العربية المصدّرة للنفط والأعضاء في منظمة "أوبك" للعام 2006 بنحو 380,1 مليار دولار، مقابل نحو 344,7 ملياراً للعام الماضي. وتوقع تقرير حديث صادر عن الإدارة أن تنخفض الإيرادات بنحو 5 في المئة لتصل إلى 361,2 مليار دولار في العام 2007.

وتم تقدير الإيرادات في التقرير على أساس متوسط سعر سلة نفوط "أوبك" الذي بلغ 51 دولاراً للبرميل العام 2005، ومن المتوقع أن يصل إلى 55,25 دولاراً العام الحالي. وعلى الرغم من ارتفاع العائدات المالية النفطية لدول "أوبك"، إلا أنها تبقى قيمتها أقل من تلك التي تحققت في نهاية السبعينات وأوائل الثمانينات بالنظر إلى معدل التضخم.

أشار التقرير إلى أن الإيرادات المالية السعودية شهدت ارتفاعاً حاداً في العام 2005 لتصل إلى 153,3 مليار دولار مرتفعة بنسبة 49 في المئة عن العام 2004. وتوقع أن تصل إلى نحو 162 مليار دولار العام 2006 قبل أن تنخفض إلى 150,2 ملياراً العام 2007. وقدر التقرير حصة السعودية بنحو 32 في المئة من إجمالي عائدات دول "أوبك".

وفي ما يتعلق بالدول العربية غير الأعضاء في "أوبك"، فقد وصلت إيراداتها المالية العام 2005 إلى نحو 27,6 مليار دولار، واستأثرت عمان بالحصة الأكبر بنحو 12,5 مليار دولار، محققة زيادة قدرها 44 في المئة عن العام 2004.

العائدات المالية النفطية
للدول العربية المصدّرة للنفط

[illegible]	2005/2004	[illegible]	[illegible]	[illegible]
الدول الأعضاء في "أوبك"				
السعودية	49	153.3	162	150.2
الإمارات المتحدة	44	45.6	53	52.2
الكويت	41	39	44.1	41.1
الجزائر	52	36	41.6	41.1
ليبيا	52	28.3	31.2	29.9
العراق	31	23.4	24.9	23.7
قطر	28	19.1	23.3	23
الدول غير الأعضاء في "أوبك"				
عمان	44	12.5	13.2	12.3
اليمن	44	5.9	6.2	5.9
السودان	45	4.7	5.9	6.3
سورية	-11	2.5	2.5	2.2
مصر	17	2	1.7	1.7

توسيع أنشطة بورصة دبي للطاقة

تعتزم بورصة دبي للطاقة إنشاء بورصة جديدة للسلع تتعامل في العقود الآجلة للنفط الخام الكبريتي في الشرق الأوسط، الذي يعدّ أكبر مركز عالمي لإنتاج المواد الهيدروكاربونية.

وأشار الرئيس التنفيذي للبورصة غاري كينج إلى أن تأسيس بورصة للتداول بالعقود الآجلة في النفط الخام الكبريتي وتأمين أول عقد في الشرق الأوسط هو عملية معقدة، وتوقّع الالتزام بموعد الربع الأخير من العام 2006 لتدشين البورصة.

وتهدف البورصة إلى تلبية الطلب المتزايد في السوق لمعرفة اتجاهات أسعار النفط الخام الكبريتي، ولردم فجوة التداول الزمنية بين أوروبا وآسيا من خلال توفير منفذ اتصال إلكتروني لتجارة المعاملات الآجلة للطاقة والأدوات المالية المشتقة والمنتجات الأخرى.

وأعلنت الهيئة المشرفة على المشروع تعيين مجلس إدارة مكوّن من ثمانية أعضاء يضم كبار المسؤولين التنفيذيين للشركاء في المشروع وهما: "دبي القابضة" وبورصة نيويورك للتجارة (نايمكس)؛ كما أعلنت الهيئة عن وضع خطط لإقامة قاعدة تداول إلكترونية واطلاق حملة تسويق دولية.

"دولفين" تتولى تشغيل وصيانة خط غاز العين الفجيرة


احمد الصايغ

أعلنت شركة دولفين للطاقة توليها تشغيل وصيانة خط أنابيب الغاز الطبيعي التابع لها والممتد من العين إلى الفجيرة في دولة الامارات، والبالغ طوله 182 كلم. ويستخدم هذا الخط لنقل الغاز الطبيعي من سلطنة عُمان إلى المحطة التابعة لشركة الاتحاد للماء والكهرباء. وبوشر تشغيل الخط في العام 2004 من قبل شركة إمارات.

وأعلن الرئيس التنفيذي لـ"دولفين" أحمد الصايغ أنه عند الانتهاء من إنشاء مشروع دولفين للغاز في أواخر العام الحالي، ستقوم الشركة بتولي تشغيل وصيانة أنابيب الغاز البحرية الواصلة بين المنصتين البحريتين في حقل الشمال القطري ومحطة دولفين لمعالجة الغاز في مدينة راس لفان الصناعية، إضافة إلى خط أنابيب تصدير الغاز من الإمارات. وسيوفر الغاز الذي ستنتجه "دولفين" من حقل الشمال إمدادات طويلة الأمد للفجيرة ابتداء من مطلع العام 2007، وكذلك لسلطنة عُمان في العام 2008.

"الدريس لخدمات البترول والنقليات" تطرح 30 في المئة من أسهمها

طرحت شركة الدريس للخدمات البترولية والنقليات نحو 1,2 مليون سهم تمثل نحو 30 في المئة من مجموع الأسهم، للاكتتاب العام بعد الحصول على موافقة هيئة السوق المالية في السعودية.

تبلغ قيمة السهم 185 ريالاً، تمثل القيمة الاسمية للسهم 50 ريالاً وعلاوة إصدار قدرها 135 ريالاً، في حين يبلغ الحد الأعلى 5 آلاف سهم.

اقتصرت عملية الاكتتاب على السعوديين، وسوف يسمح لمواطني مجلس التعاون والصناديق الاستثمارية الخليجية بشراء أسهم الشركة بعد بدء تداولها في السوق.

وتعد شركة الدريس واحدة من أكبر الشركات السعودية العاملة في مجال تقديم الخدمات البترولية، وقد حققت نجاحات متلاحقة على مدى أربعين عاماً. كما ترتبط الشركة بعقود طويلة الأجل تقدر بنحو 700 مليون ريال. وشركة الدريس رائدة أيضاً في مجال النقليات داخل المملكة وخارجها حيث تعتبر الشركة العربية السعودية للصناعات الأساسية "سابك" من أهم عملائها.

مجمّع سعودي- صيني للبتروكيميائيات

تقوم حالياً مجموعة شركات سعودية ممثلة بشركة المواكبة للتطوير الصناعي والتجارة عبر البحار القابضة "ميدروك" وشركة ساره للتنمية وشركة دار الاختراع الدولي وشريك صيني بوضع اللمسات الأخيرة لمشروع مجمّع حديث للبتروكيميائيات.

يتضمن المشروع إنشاء مجمّع للبتروكيميائيات الأساسية والثانوية والاستهلاكية بطاقة تفوق 2 مليون طن سنوياً. وتبلغ كلفته نحو 2,2 مليار ريال سعودي. أما رأس مال الشركة المالكة فهو 6,6 مليارات ريال سيطرح جزء منه للاكتتاب العام.

تبدأ المرحلة الأولى للإنتاج في العام 2007 على أن يبدأ إنتاج المواد البتروكيميائية الأساسية في العام 2010. وتجرى حالياً مفاوضات مع "أرامكو" لتزويد المجمّع بالغاز اللازم، فضلاً عن مفاوضات مع شركة سابك لتزويد المصنع بالمواد الأولية.

يشكل المجمّع خطوة إضافية في نمو قطاع البتروكيميائيات في السعودية حيث تشير التوقعات إلى ارتفاع حصة المملكة من السوق العالمية للبتروكيميائيات لتصل إلى 13 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة، مقارنةً بـ7 في المئة حالياً.

وفي إطار دعم الصناعات البتروكيميائية في السعودية قدم الصندوق السعودي للاستثمارات العامة قروضاً مالية بلغت نحو 7,1 مليون دولار لعدد من الشركات البتروكيميائية مثل: شركة ينبع الوطنية للبتروكيماويات "ينساب" والشركة الشرقية للبتروكيماويات "شرق".

وتأتي هذه القروض انسجاماً مع أهداف الصندوق لتشجيع إقامة مجمّعات البتروكيميائيات الاستراتيجية في المملكة ما يساهم في نمو الاقتصاد السعودي وتوفير فرص العمل.



40 منشأة لـ"روتانا" العام 2008 و"سنترو" علامة جديدة



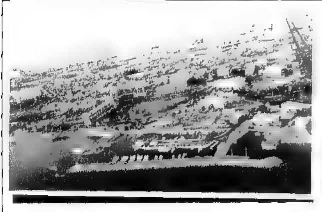
ناصر النويس

أعلنت مجموعة فنادق روتانا عن توقيع اتفاقيات جديدة لإنشاء 9 منشآت فندقية بقيمة إجمالية 3 مليارات درهم، هذا إلى جانب المنشآت العشر التي هي قيد الإنشاء، وهكذا يرتفع عدد منشآت "روتانا" من 21 منشأة التي تشغلها حالياً إلى 40 مع حلول العام 2008.

من جهة أخرى، أطلقت فنادق روتانا العلامة الفندقية الجديدة "سنترو". وقال رئيس فنادق روتانا سليم الزير أن إطلاق "سنترو" جاء نتيجة السعي لخلق نوعية جديدة تستفيد من خبرة ونجاح المجموعة. وأشار الزير إلى أن علامة "سنترو" هي نوعية مبتكرة من الفنادق بمفهوم معاصر يقترب من النزلاء بروح جديدة وجريئة مع المحافظة على التقاليد الفندقية المعهودة في الأسعار والخدمة.

بدوره، لفت رئيس مجلس إدارة "روتانا" ناصر النويس إلى وجود شريحة كبيرة من مسافري الأعمال والسيّاح الذين يفضلون السفر والإقامة بميزانيات اقتصادية في الشرق الأوسط، مشيراً إلى أن هذه الشريحة لا تجد من يقدم لها الخدمة التي تتناسب وميزانيتها وتلبي احتياجاتها، معتبراً أن "سنترو" تم ابتكارها خصيصاً لتغطي هذا النقص في المنطقة.

"أيلة": مشروع سياحي في العقبة بـ 750 مليون دولار



بدأت شركة واحة أيلة للتطوير بتنفيذ المرحلة الأولى من مشروع أيلة السياحي في منطقة العقبة الأردنية. وقال الرئيس التنفيذي للشركة سهل دودين أن كلفة المشروع الإجمالية تفوق 750 مليون دولار، كما أعلن دودين أن المرحلة الأولى من المشروع التي تبلغ كلفة تنفيذها 100 مليون دولار بدأت، ومن المتوقع أن يتم تنفيذها خلال السنوات الأربع المقبلة.

وأشار دودين إلى أن المرحلة تتضمن تجريف 1,5 مليون متر مكعب من الرمال والحفريات وقد أحيلت على سلاح الهندسة الملكي، ومن ثم ستبدأ إحالات العطاءات للمشاريع الأخرى مثل إنشاء البحيرات الصناعية وخدمات البنية التحتية للمشروع عامة. وسيبلغ مسطح البحيرات الصناعية نحو 750 دونماً وسيضاف نحو 17 كيلو متراً كشواطئ طولية تضاف إلى شواطئ العقبة الحالية.

ومن المتوقع أن يتم تنفيذ المشروع خلال 12 عاماً ويضم خمسة فنادق من فئة 4 و5 نجوم بسعة إجمالية تبلغ 1500 غرفة، بالإضافة إلى إنشاء 3 آلاف وحدة سكنية ومجمعات تجارية وأسواق متنوعة وملعب غولف بمواصفات عالمية، فضلاً عن المنشآت الترفيهية والمائية.

بدء تنفيذ "المدينة الزرقاء" في عمان

وقّعت شركة السوادي للإستثمار والسياحة العُمانية اتفاقية مع شركتي "إنكا" التركية و"أكتور" اليونانية لبناء المرحلة الأولى من مشروع المدينة الزرقاء التي تبلغ تكاليفها نحو 1,9 مليار دولار، في حين قد تصل الكلفة الاجمالية للمشروع الى نحو 20 ملياراً.

وأوضح رئيس مجلس إدارة شركة السوادي أنيس بن عيسى الزدجالي أن المشروع يتماشى مع طموحات حكومة السلطنة وتوجهاتها في تنويع مصادر الدخل والاعتماد على القطاعات الخدماتية وبخاصة السياحة. "وهي تؤمن فرصاً كبيرة للقطاعات التجارية والصناعية والموردين والمواطنين في السلطنة، إذ يتطلب المشروع في مرحلته الأولى تشغيل أكثر من 6500 شخص".

ويتألف مشروع المدينة الزرقاء من 10 مراحل ينتظر أن تستكمل جميعها في خلال 15 سنة. وتمتد المدينة على مساحة 32 كيلومتراً مربعاً تقريباً في منطقة السوادي الواقعة على ساحل الباطنة. وستضم نحو 250 ألف نسمة، ومن المنتظر أن تستقطب المدينة والمناطق المجاورة لها، نحو مليوني سائح.

بيع 3 فنادق في المدينة المنورة

تم بيع ثلاثة فنادق في المدينة المنوّرة في السعودية بنحو مليار ريال.

الفندق الأول هو "دار التقوى إنتركونتيننتال" الذي اشترته مجموعة الكعكي بنحو 450 مليون ريال. ويطلّ الفندق، الذي يتألف من 13 طابقاً على الحرم النبوي الشريف وتقدّر مساحته بألفي متر، وتجري الترتيبات حالياً لتغيير اسمه ليصبح فندق فور سيزونز؛ وتقدّر عائداته السنوية بنحو 40 مليون ريال.

كذلك تم بيع فندق الحرم وهو من فئة خمس نجوم وتصل مساحته إلى 4 آلاف متر بمبلغ 250 مليون ريال.

أما الفندق الثالث فقد تم بيعه بنحو 300 مليون ريال.



عام التملّك والاندماج

إن عمليات التملّك التي تمت الشهر الماضي في كل من مصر ولبنان يجمعها العديد من العوامل المشتركة، لا سيما اختلاف جنسيات المالك والمتملّك. ففي مصر، تم بيع البنك المصري الأميركي الذي يملك نصفه تقريباً بنك الإسكندرية إلى بنك كاليون الفرنسي وهو البنك الناتج عن اندماج مصرفي كريدي ليونيه وكريدي أغريكول. وفي لبنان، تم بيع البنك اللبناني للتجارة إلى المجلس الأعلى للشؤون الاقتصادية والاستثمار القطري. وبين مصر ولبنان، أبرمت صفقة شارك بموجبها بنك الاستثمار المصري "إ.ف.ج. هيرمس" في رأس مال مجموعة عوده-سرادار بنسبة من إصدار جديد للأسهم طرحته المجموعة بقيمة 600 مليون دولار في عملية هي الأكبر من نوعها في لبنان منذ طرح أسهم سوليدير في البورصة في منتصف التسعينات. كذلك تملّك بنك لبنان والمهجر غالبية أسهم بنك مصر رومانيا (نحو 96,8 في المئة من مجموع الأسهم) بقيمة 97,8 مليون دولار، وتشكل هذه العملية أول دخول لمصرف لبناني إلى السوق المصرية.

وتمثل جميع هذه العمليات سعي المصارف المتملكة إلى التوسع خارج حدودها. فالمصرف الفرنسي يدخل مصر لأول مرة ليلحق ببنك سوسيته جنرال، ويمكن أن يلحقهما بنك ناسيونال دو باريس في الأشهر المقبلة، ما يؤدي إلى تعزيز التواجد الفرنسي في مصر الذي يأتي أيضاً ليملأ الفراغ الذي خلّفه انسحاب بعض المصارف الأميركية من هذه السوق. وتأتي خطوة بنك لبنان والمهجر في سياق التوسع الجغرافي نفسه.

بالإضافة إلى ذلك، يشكل الدخول القطري الأول إلى لبنان مؤشراً آخر على اتجاه يتوقع أن يتزايد بين المصارف الخليجية نحو الأسواق المجاورة في ظل انفتاح الأسواق المالية والمصرفية الخليجية أكثر على العالم الخارجي وخصوصاً بعد انضمام أكبر هذه الأسواق وهي السعودية إلى منظمة التجارة العالمية. أما عملية مجموعة عوده-سرادار و"هيرمس"، فقد حققت هدفين في ضربة واحدة وهما زيادة رأس المال والتوسع خارج الحدود، إذ من المنتظر أن توفر مساهمة "هيرمس" قاعدة للمجموعة للتوسع في السوق المصرية.

ويتوقع العديد من الخبراء أن يكون العام 2006 عام الدمج والتملّك في المنطقة العربية ذلك أن وفرة السيولة التي تتمتع بها معظم المصارف العربية عامة والمصارف الخليجية خاصة، تمنح هذه المصارف فرصة قيّمة لتسجيل قفزة كبيرة في الحجم والرسملة معاً ما يحقق النمو المطلوب لتمكينها من منافسة المصارف الأجنبية بعد دخولها إلى الأسواق المصرفية المحلية.

CSC اللبنانية تشغّل الصرف الآلي في أفغانستان

باشرت شركة خدمات بطاقات الائتمان CSC تشغيل 3 أجهزة صرف آلي (ATMs) في كابول (عاصمة أفغانستان) لصالح بنك "أفغانستان إنترناشيونال" المملوك من رجال أعمال أميركيين وأفغان، والذي تتولى إدارته مجموعة ING المصرفية الهولندية.

وللمرة الأولى في نطاق انتشارها الإقليمي تولت شركة CSC تشغيل هذه الأجهزة عن بعد ما يعكس تنامي قدرتها التقنية والمستوى الذي بلغته. وكان هذا العامل حافزاً لحضور أحد كبار مديري البنك الأفغاني إلى بيروت للطلب من الشركة الاستعداد لتشغيل نحو 200 جهاز صرف آلي إضافي لصالح البنك مع تجهيز بطاقات ائتمان مصرفية قد تصل إلى 200 ألف بطاقة.

وتعدّ هذه الخطوة من قبل شركة خدمات بطاقات الائتمان CSC أول طموح لبناني في دخول السوق الأفغانية الناشئة وذات إمكانات النمو الكبيرة، الأمر الذي قد يمهد الطريق أمام نشاطات لبنانية أخرى في أفغانستان سواء كانت مصرفية أو غير مصرفية.

وشركة CSC بات لها انتشار في 17 بلداً عربياً وأفريقياً وهي تعمل بقيادة رئيس مجلس الإدارة المدير العام د. **مروان قدورة** وتتمثل المساهمات الرئيسية فيها ببنك البحر المتوسط (Bank Med) وبنك لبنان والخليج، إضافة إلى مساهمين أفراد.

شهية القطريين تمتد إلى بنك ثان في لبنان

لم يقف الاندفاع القطري للاستثمار في القطاع المصرفي اللبناني عند حدود شراء كامل أسهم البنك اللبناني للتجارة (BLC) حيث سُجل اهتمام جديد لحيازة حصة نوعية في رأس مال أحد البنوك اللبنانية متوسطة الحجم.

وعُلم، أن الاهتمام المرتكز على علاقات وثيقة بين مالكي أكثرية الأسهم في البنك اللبناني وبين عدد من كبار المستثمرين والمسؤولين القطريين، تجاوز مرحلة الاستطلاع وبوشر بعقد اتفاقات شراء أولها كان لصالح مصرفي لبناني مقرب جداً من القطريين.

ويعكف البنك المعني على إنجاز الترتيبات القانونية والمالية لضخ زيادة جديدة في رأس ماله بعدما أنهى للتو زيادة موازية بمبلغ 10 مليارات ليرة.

المحتويات


تيموثي غربي

"أتش أس بي سي السعودية المحدودة":

أول شركة سعودية للصيرفة الاستثمارية

الرياض - طارق زهنان

حملت نهاية العام 2005 خاتمة سعيدة لجهد دؤوب دام أكثر من ثلاث سنوات، بذله البنك السعودي البريطاني وشريكه الستراتيجي بنك أتش أس بي سي لتأسيس شركة متخصصة في قطاع الصيرفة الاستثمارية.

ففي تشرين الثاني / نوفمبر الماضي أعلنت هيئة سوق المال السعودية موافقتها على طلب بنك أتش أس بي سي والبنك السعودي البريطاني لتأسيس أول شركة استثمارية مستقلة ذات شراكة سعودية، وتابعة لأحد المصارف الأجنبية، تقدم خدمات مصرفية استثمارية متكاملة تحت مسمى شركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة، ومقرها الرياض في المملكة العربية السعودية.

"الاقتصاد والأعمال" التقت العضو المنتدب لشركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة" تيموثي غربي في حوار هذا ابرز ما تضمنه:

استهل تيموثي غربي حديثه بالقول: "العام 2001 اختارني بنك أتش أس بي سي، لتولي مهام إنشاء مصرف استثماري تابع للبنك في السعودية، فانتقلت إلى دبي لوضع خطة العمل ومنها إلى المملكة بغرض وضع الخطة موضع التنفيذ. وخلال تلك الفترة شهدت السوق المالية والمصرفية السعودية، صدور قانون سوق رأس المال وتبعه لاحقاً إنشاء هيئة السوق المالية، برئاسة المحافظ السابق لمؤسسة النقد العربية السعودية جماز السحيمي، الذي كان بحكم موقعه متابعاً لملف شركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة، ومسؤولاً عن منح البنك السعودي البريطاني الإجازة بمشاركة أتش أس بي سي في تأسيس الشركة الجديدة، وهو الترخيص الذي شكل الانطلاقة الفعلية لـ أتش أس بي سي السعودية المحدودة".

بنية متكاملة

ويضيف غربي: "من الناحية القانونية والتنظيمية، تبدأ شركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة العمل مطلع العام 2006 بعد الترخيص لها من قبل الهيئة العامة للاستثمار وتسجيلها في السجل التجاري، لتستكمل عملية التأسيس، فيصبح لها تكوينها القانوني الرسمي وتكتسب الصفة المعنوية المستقلة، بوصفها شركة مشروع مشترك ذات مسؤولية محدودة، تتوزع ملكيتها ما بين بنك أتش أس بي سي، بنسبة 60 في المئة والبنك السعودي البريطاني بنسبة 40 في المئة.

أما عملياً، فإن فترة انتظار الترخيص النهائي سمحت لكل من "السعودي البريطاني" و"أتش أس بي سي"، بتكوين مجموعة استثمارية فاعلة تعمل تحت مظلة البنك السعودي البريطاني، قوامها بنيان إداري وجهاز بشري مؤلف من 220 مصرفياً متخصصاً في الصيرفة الاستثمارية.

ولفت غربي إلى أنه، في ظل حيازة "أتش أس بي سي" على نسبة 40 في المئة من البنك السعودي البريطاني، تصبح بذلك حصة "أتش أس بي سي" في الشركة الجديدة نحو 76 في المئة.

وعن مهام الشركة، يقول تيموثي غربي: "بعيد تأسيس "أتش أس بي سي السعودية المحدودة"، أصبحت جميع الإدارات والأعمال التابعة لمجموعة الاستثمارات البنكية في البنك السعودي البريطاني، والتي تضم ستة قطاعات للخدمات الاستثمارية، خاضعة بالكامل لإشراف وإدارة الشركة الجديدة. وفي هذا الإطار توزعت عملية الإشراف على تلك القطاعات ما بين الإدارة المباشرة والملكية الكاملة.

وقد تمّ تحويل ملكية 4 من القطاعات الستة المكونة لتلك المجموعة، وهي: قطاع تمويل الشركات والخدمات الاستشارية، قطاع أسواق الدين وتمويل المشاريع، قطاع التمويل الإسلامي المركب وقطاع إدارة الأصول، إلى ملكية شركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة، فباتت تديرها وتملكها بالكامل.

أما قطاعا خدمات الوساطة وخدمات الأوراق المالية، فبقيا مملوكين بشكل كامل من قبل البنك السعودي البريطاني، على أن تتولى الشركة الجديدة مسؤولية الإدارة والإشراف. وقد يتم لاحقاً نقل ملكية هذين القطاعين إلى شركة تابعة للبنك السعودي البريطاني تطبيقاً للوائح التنظيمية الجديدة لهيئة سوق رأس المال على أن تظلا تحت ادارة أتش أس بي سي السعودية.

الإصدارات الأولية

وفي هذا الإطار يلفت تيموثي غربي إلى الترابط الوثيق بين مختلف الإدارات والقطاعات المكونة للشركة الجديدة، لاسيما تلك المسؤولة عن إدارة مختلف عمليات تمويل الشركات والمشاريع.

وفي استعراضه لمهام وأعمال بعض تلك القطاعات تحت مظلة شركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة، يقول غربي: "خلال الفترة الماضية شهدت دائرة تمويل الشركات والخدمات الاستشارية في "السعودي البريطاني" نشاطاً ملحوظاً في قطاع الإصدارات الأولية، بوصفه المستشار المالي ومدير الاكتتاب لكل من "التعاونية للتأمين" وشركة "المراعي"، إلا أن هاتين العمليتين تولتهما عملياً شركة إتش أس بي سي السعودية المحدودة وحملتا اسم البنك السعودي البريطاني و"أتش أس بي سي". وتتولى الشركة حالياً إدارة الاكتتاب العام في 30 في المئة من اسهم شركة الدريس للخدمات البترولية والنقليات، سيتبعها لاحقاً عدد آخر من العمليات المماثلة خلال الربع الأول من العام 2006. كذلك نشط "السعودي البريطاني" في إدارة الاكتتابات الخاصة لصالح عدد من الشركات منها مستشفى "المواصل"، كخطوة على طريق طرح أسهمها للاكتتاب العام تمهيداً لإدراجها خلال العام 2006.

كذلك للبنك وجوده في إدارة إصدارات الحقوق وفي إدارة وإنجاز عمليات الاستحواذ والاندماج بين شركات محلية تتوسع إقليمياً أو بينها وبين شركات دولية تنشط في الأسواق الآسيوية والأميركية وغيرها".

وفي هذا الإطار يتوقع غربي أن تشهد السوق المحلية السعودية عدداً من عمليات إعادة الهيكلة والخصصية وما يتبعها من عمليات اندماج بين الشركات المحلية خصوصاً تلك التي تنشط في قطاعات مماثلة أو مترابطة، ما سيزيد من حاجة السوق إلى الخدمات الاستشارية.

تمويل المشاريع

وعن قطاع تمويل المشاريع يقول غربي: "تتوزع أعمال هذا القطاع ما بين تأمين التمويل للمشاريع بواسطة القروض المشتركة أو بواسطة التمويل المركب. ففي الحالة الأولى تلعب الجهة المشرفة على تأمين القرض، سواء البنك السعودي البريطاني و"أتش أس بي سي" سابقاً، أو شركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة حالياً، دور مرتب القرض الذي تساهم فيه مجموعة من البنوك الأخرى.

وفي هذا الإطار تتولى شركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة مهام المستشار المالي لصالح تمويل عدد من المشاريع البتروكيميائية منها: مشروع "الواحة للبتروكيماويات" و"التصنيع للبتروكيماويات"، إضافة إلى مشروع "الشعيبة 3" لبناء محطة مستقلة لانتاج الماء والكهرباء. أما الفريق المسؤول عن أعمال التمويل المركب، التقليدي كما الإسلامي، فمهمته ترتيب وإدارة التمويل ومختلف الخدمات الاستشارية المرتبطة به. كما يتولى توفير أدوات الدين للشركات من خلال مختلف أنواع الأوراق المالية كالسندات والصكوك".

ويشير غربي إلى التوسع الذي بدأت تشهده سوق الدين السعودية، ففي الوقت الذي تشكل القروض المصرفية المموّل الأساسي للشركات والمشاريع المحلية، عملت بعض المصارف السعودية على تنويع مصادر أموالها بالعملات المحلية والأجنبية من خلال إصدار سندات دين، منها البنك السعودي البريطاني الذي كان سبّاقاً في إصدار أول سندات يوروبوند بقيمة 600 مليون دولار أميركي.

ويتوقع غربي أن تتوسع عمليات الاستدانة المباشرة من الأسواق لتشمل إضافة للمصارف عدداً من شركات القطاع الخاص ذات المتانة المالية والتي حصلت على تصنيف ائتماني يشكل ضمانة للمستثمرين، وأولها شركة سابك التي تعمل على إصدار صكوك محلية تصل قيمتها إلى نحو مليار دولار أميركي، يتم تسويقها في السوق السعودية.

وفي هذا الإطار يلفت غربي إلى أن شركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة هي الجهة المسؤولة عن إنجاز الترتيبات اللازمة لإصدار الصكوك لصالح شركة سابك وهو أول إصدار لسندات محلية يشهده القطاع الخاص السعودي.

وعن مصير الصناديق ومحافظ البنك السعودي البريطاني الاستثمارية، يشير غربي إلى أنها وبوصفها تابعة لقطاع إدارة الأصول، أضحت مملوكة من قبل الشركة الجديدة. غير أنها ستبقى ولأغراض تسويقية تحت اسم "استثمارات ساب" والذي يشكل علامة مسجلة لصناديق الاستثمار الخاصة بالبنك السعودي البريطاني.

دور محوري

ومما لاشك فيه، أن العام 2006، هو عام الانطلاقة الفعلية لشركة أتش أس بي سي السعودية المحدودة، بعد فترة من العمل في فلك "السعودي البريطاني" وبنك أتش أس بي سي. وفي الوقت الذي سيقتصر عمل الشركة على السوق السعودية فإن التواجد الواسع لمجموعة أتش أس بي سي في 77 دولة حول العالم يمنح الشركة إمكانية كبيرة لخدمة عملائها من السعوديين، مع تأمين مصالح عملاء بنك إتش أس بي سي في السوق السعودية.

ويضيف غربي: "من المتوقع أن تعمد الشركة إلى فتح فروع لها خارج الرياض وتحديداً في جدّه وفي المنطقة الشرقية، ولكن لن يكون لها فروع خارج المملكة. ومن الممكن القول أن هذه الشركة ستلعب دور المصرف الاستثماري لمجموعة أتش أس بي سي في المنطقة". ■

تيموثي غربي



يتمتع تيموثي غربي بخبرة 28 سنة في قطاع الصيرفة الاستثمارية وتحديداً في إدارة عمليات تمويل الشركات، تبوأ خلالها مناصب عدة في مصارف استثمارية دولية في نيويورك وطوكيو ولندن وجاكرتا.

ففي العام 1977 عمل في دائرة الخزينة في مؤسسة "إكزون" في نيويورك، ثم انتقل العام 1979 إلى شركة "ويربرغ باريباس، بيكر" حيث عمل في عمليات الاندماج والتملك بين شركات النفط أو الغاز، كما تولى العام 1982 تأسيس مكتب للصيرفة الاستثمارية في طوكيو، تابع لشركة "ويربرغ باريباس، بيكر" تركزت أعماله في عمليات الاندماج والتملك.

وفي العام 1984 انضم إلى مجموعة "مورغان ستانلي الدولية" في طوكيو حيث عمل لانجاز العديد من عمليات الاندماج والتملك وعمليات تمويل الشركات. كذلك عمل في شركة "ليمان براذرز الدولية" في لندن ما بين الأعوام 1989 و1991، انتقل بعدها إلى جاكرتا في إندونيسيا لتأسيس بنك استثماري تحت مسمى "ديفلوبمنت كابيتال" حيث تولى منصب رئيس البنك لمدة عشر سنوات.

البنك التجاري الكويتي: استكمال "عدة" التوسّع الخارجي

الكويت- الاقتصاد والأعمال

"وصلنا إلى مرحلة متقدمة في الملاءة المالية والربحية والسمعة الجيدة، إضافة إلى تراكم خبراتنا المصرفية، وهذا هو الأساس للتوسّع الإقليمي". هذا ما يؤكد عليه رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للبنك التجاري الكويتي عبد المجيد الشطي. فالبنك يُعدّ العدة للتوسع الخارجي بعدما رسّخ موقعه بين البنوك الكويتية على مدى السنوات العشر الماضية ووصلت حصته الى ما بين 18 و20 في المئة من السوق. وهو يحتل المرتبة الأولى على صعيد شبكة الصرّاف الآلي.



عبد المجيد الشطي

تترافق استعدادات خروج البنك التجاري الكويتي إلى الأسواق الخليجية والعربية مع الانتعاش الاقتصادي الذي تشهده المنطقة، وتزايد الفرص الاستثمارية الناجمة عن الانفتاح الاقتصادي والخصخصة، ما جعل بلداناً عدة مثل لبنان وقطر والبحرين ودبي والكويت تتنافس على أن تكون مراكز مالية. ويقول الشطي: "كل ذلك يجعلنا نعتبر الوقت مثالياً للتوسّع في الخارج مستندين إلى عوامل قوة البنك وقدرته على تحقيق معدلات نمو عالية".

سياسة محافظة

تمكّن البنك من الحفاظ على وتيرة نمو ثابتة إلى متصاعدة على مدى العقد المنصرم من خلال تبنيه سياسة ائتمانية محافظة جداً لتنقية محفظة خطوط الائتمان وتعزيز جودتها، إضافة إلى اعتماده استراتيجية البنك الشامل بهدف توسيع قاعدة عملائه أفقياً وعامودياً وبناء أصوله بشكل ثابت وتعزيز حقوق مساهميه.

نجح البنك في اجتذاب شريحة الشركات الراسخة انطلاقاً من شعار "بنك للشركات الأفضل فقط". وهو يسعى إلى توسيع قاعدة عملائه في خط تمويل الشركات باجتذاب "الجديد والجيد" منها في ظل فورة لتأسيس الشركات تشهدها الكويت حالياً.

وبفضل شبكة فروعه الواسعة (43 فرعاً) مع تغيير جذري لمفهوم الفرع باتجاه تحويله إلى نقطة بيع وخدمات، وبفضل شبكة الصراف الآلي الأكبر في الكويت، تمكّن "التجاري" من تحقيق قفزة نوعية في صيرفة التجزئة واجتذاب شرائح جديدة من العملاء لاسيما الشباب منهم. وقد ساعد في تحقيق هذه القفزة الاستخدام الأمثل للتكنولوجيا المصرفية المتقدمة، إذ بلغت نسبة عملاء الصيرفة الإلكترونية نحو 30 في المئة من مجمل قاعدة عملاء البنك.

إلا أن السمة المحافظة تنسحب أيضاً على تعاملات "التجاري" مع عملائه، إذ يعتبر الشطي أن "الخدمة المؤنسنة والشخصية لا تزال أكثر فعالية من الخدمة المصرفية الإلكترونية".

التوسّع كبنك شامل

يعتزم "التجاري" افتتاح فرع له شمال العراق خلال العام 2006 بعد حصوله على رخصة مصرفية. وتبقى البلدان العربية، وفي طليعتها لبنان، على راداراته لالتقاط أفضل وأنجح الفرص فيها. فالاستراتيجية التي يعتمدها "التجاري" في توسعه الإقليمي ترتكز على مفهوم المصرف الشامل بما فيها التركيز على قطاع الشركات وتقديم خدمات التجزئة ذات القيمة المضافة والميزات التفاضلية، لتفادي استنساخ أو تكرار ما هو موجود في السوق، وليكون لتواجده معنى وفائدة للأسواق والعملاء. إضافة إلى ذلك، يركز البنك على الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الأصول لاختراق شريحة العملاء الكبار وأصحاب الثروات (HNWIs).

ومن البديهي أن تبنّي البنك لاستراتيجية الصيرفة الشاملة في الأسواق العربية، على غرار الكويت، تستوجب شبكة فروع واسعة، خصوصاً إذا ما أراد دخول قطاع التجزئة بقوة في هذه الأسواق. وهذا ما عجزت عنه البنوك الأخرى، حتى الكبير منها، نظرا لارتفاع كلفة مثل هذه السياسة.

في هذا السياق يقول الشطي: "فرع واحد لا يكفي لتحقيق أهداف البنك الشامل، لذا يجب أن نتواجد بقوة في أية سوق خارجية. وأفضل سيناريو شراء بنك محلي له شبكة فروع وعلاقات وقاعدة عملاء".

توسّع موازٍ عبر الصناديق

بانتظار اكمال عدة التوسع الخارجي، يعمل "التجاري" على خط توسع موازٍ عبر الصناديق الاستثمارية الإقليمية لاقتناص الفرص المؤاتية وفتح قنوات استثمار جديدة لعملائه. آخر هذه الصناديق صندوق التجاري للأسهم الخليجية الذي يبلغ رأس ماله 50 مليون دينار كويتي، وهو يستثمر أصوله بعناية انتقائية في مجموعة من الشركات الخليجية (المدرجة وغير المدرجة) ذات الأداء المتميز للحفاظ على أموال العملاء وتحقيق عوائد تنافسية ومجزية لهم.

يُذكر أن الصندوق الجديد مفتوح لجميع المستثمرين على اختلاف جنسياتهم، وخصوصا شريحة صغار المستثمرين، بحد أدنى للاكتتاب قدره 500 دينار، واسترداد شهري بعد فترة الإقفال وهي ستة أشهر.

ويخضع الصندوق لرقابة بنك الكويت المركزي، وتتولى أمانة سر الاستثمار الشركة الخليجية لحفظ الأوراق المالية، ومكتب برايس ووتر هاوس كوبرز لتدقيق الحسابات.

وقد راكم "التجاري" خبرة جيدة في صناعة صناديق الاستثمار من خلال مجموعة من الصناديق، أبرزها: "صندوق التجاري الاستثماري" الموجّه للاستثمار بالأسهم الكويتية المميزة والذي يبلغ حجمه الآن نحو 75 مليون دينار (260 مليون دولار) مع عائد بلغ 116,66 في المئة منذ تأسيسه في منتصف العام 2002؛ و"صندوق التجاري المالي" الذي يصل حجمه الآن إلى 92 مليون دينار مع نية لرفع رأس المال إلى 200 مليون دينار، مع الإشارة إلى أن هذا الصندوق مضمون رأس المال. ■


حمد المرزوق

"الكويت والشرق الأوسط" على طريق الاندماج مع "الأهلي المتحد"

الكويت – دريد عوده

لن يبقى بنك الكويت والشرق الأوسط "البنك المحلي الصغير"، في القطاع المصرفي الكويتي. فالبنك يخضع حالياً لعملية اعادة هيكلة شاملة بعد نجاح مجموعة البنك الأهلي المتحد برفع حصتها فيه الى 75 في المئة. وترى المجموعة أنها قادرة على تحويل "الكويت والشرق الأوسط" في غضون ثلاث سنوات الى مصرف قوي ومنافس في السوق المحلية، اضافة الى جعله "بنكاً شرق أوسطي" بامتياز تمتد عملياته من الكويت إلى لندن مروراً بالبحرين وقطر والعراق وإيران.

نجح بنك الأهلي المتحد الصيف الماضي في رفع حصته في بنك الكويت والشرق الأوسط من 48 إلى 75 في المئة. وهدفت ستراتيجية مجموعة الأهلي المتحد من الأساس إلى شراء البنك الكويتي (الذي كان مصرفاً حكومياً بالكامل) لدمجه بالمجموعة الأم. لكن دخول جهات مصرفية أخرى على خط شراء حصة القطاع العام الكويتي في البنك حال دون تنفيذ هذه الستراتيجية دفعة واحدة، فلجأ "الأهلي المتحد" إلى "قضم" حصص الآخرين تدريجياً

ستراتيجية الحيازة والدمج هذه عادت لتسلك طريقها منذ الصيف الماضي بعد استتباب الأمور لمجموعة الأهلي المتحد، بشكل شبه مطلق في بنك الكويت والشرق الأوسط الذي يخضع حالياً لإعادة هيكلة عملياته ومواءمتها ضمن المجموعة الأم كمرحلة أولى، ليصار إلى دمجه بالكامل فيها في مرحلة لاحقة

الانضمام إلى نادي الكبار

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بنك الكويت والشرق الأوسط حمد المرزوق قال، في حديث لـ "الاقتصاد والأعمال"، أن الاندماج "سيدفع بالبنك إلى الصفوف الأمامية بين البنوك الكويتية من حيث رأس المال وحجم الودائع". هذا بالطبع استناداً إلى القوة المالية لمجموعة الأهلي المتحد ككل التي يبلغ رأسمالها 1,55 مليار دولار.

ويقول المرزوق: "إنّ الاندماج سيؤدي حكماً إلى تقوية المركز المالي للبنك في السوق خصوصاً لناحية خطوطه الائتمانية للعملاء؛ قبل الاندماج كان السقف الائتماني للعميل الواحد 25 مليون دينار، وبذلك كانت قاعدة عملائنا من شريحة العملاء الصغار. أما الآن فارتفع إلى 75 مليون دينار ما يفتح المجال للبنك للتعامل مع العملاء الكبار خصوصاً الشركات الخاصة والمؤسسات الحكومية الكبرى، إضافة إلى تمويل المشاريع الكبرى".

ويؤكد المرزوق أن الاندماج سيؤدي إلى تطوير أنظمة تكنولوجيا المعلومات في البنك عبر موارد مجموعة الأهلي المتحد ودعمها الفني واللوجيستي، ما يسمح للبنك تطوير عملياته وخدماته في قطاع صيرفة التجزئة، والافادة القصوى في عملياته المصرفية الخارجية عبر التواجد الإقليمي للمجموعة الأم في البحرين (كونها مجموعة مصرفية بحرينية) وقطر والعراق وإيران من خلال بنك المستقبل وتواجدها الدولي في لندن.

الهدف الستراتيجي لمجموعة الأهلي المتحد من خلال حيازة ودمج بنك الكويت والشرق الأوسط هو تعزيز تواجدها المصرفي في الكويت التي تتأهب للتحول إلى مركز اقتصادي ومالي إقليمي، وقد يكون شراء بنك محلي يتمتع بانتشار نسبي جيد في السوق كبنك الكويت والشرق الأوسط أفضل وأنجح وسيلة لتحقيق هذا الهدف الستراتيجي، خصوصاً أن البنك برهن أنه استثمار مربح حتى للجهات التي باعت حصصها فيه محققة أرباحاً تكتيكية لا بأس بها.

أما هدف بنك الأهلي المتحد فمختلف، إذ أنه يأتي في إطار ستراتيجية تكوين شبكة مصرفية إقليمية كبيرة تركز على تمويل الشركات والمشاريع الكبرى بموازاة خدمات التجزئة المتطورة والمحترفة؛ إضافة إلى الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات والأصول، حيث تتكامل قوة البنك الأهلي المتحد بتحالفاته المصرفية العالمية في هذا المجال مع شركة الكويت والشرق الأوسط للاستثمار المالي التابعة للبنك والمتخصصة بإدارة الثروات والاستثمارات في الأسواق الإقليمية والتي تدير حالياً أصولاً بقيمة 3,5 مليارات دولار.

أول الغيث

أول غيث إعادة هيكلة "الكويت والشرق الأوسط"، تمثّل بمنحه مؤخراً مرتبة A2 من قبل "موديز" لجهة ودائع العملات الأجنبية، ومن (D-) إلى (D) لجهة قوته الائتمانية. كما طرح البنك في تشرين الأول / أكتوبر الماضي خدمة التداول الفوري عبر الإنترنت في سوق الكويت للأوراق المالية والأسواق المالية الأميركية، إضافة إلى بورصات دبي وأبو ظبي وعُمان؛ كما يعتزم توسيع رقعة هذه الخدمة لتشمل السعودية ومصر.

وتتيح هذه الخدمة للعميل التداول في البورصات من خلال حساب واحد، كما توفر البث "الحي" لجميع المعلومات والبيانات والتحليلات المالية وأسعار الأسهم اليومية إلى جانب التداول الفوري عن طريق الهاتف النقال. ومن مزاياها أيضاً أنها تشكل سلة خدمات متكاملة تتضمن الوساطة والتسويات والحفظ. ■

بعد تملكه مصر الدولي:

"سوسيتيه جنرال": ينافس على ريادة السوق المصرية

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

بعد تملكه بنك "مصر الدولي"، بدأ البنك الأهلي "سوسيتيه جنرال" ما يشبه "ستراتيجية توسع طموحة" في السوق المصرية، والهدف، ليس فقط احتلال المركز الأول بين بنوك القطاع الخاص، بل السعي بإصرار ليصبح، في غضون ثلاث سنوات، أحد لاعبين اثنين في السوق المصرفية في مصر.

كشفت إدارة "سوسيته جنرال" عن ملامح خطة طموحة للتوسع تسير على محاور عدة، أولها ملاحقة السوق بعدد من المنتجات المصرفية المتنوعة التي تلبي احتياجات الشركات والأفراد. وكان أحدث هذه المنتجات إطلاق البنك مطلع كانون الثاني / يناير الماضي أول بطاقة شركات في مصر، بالتعاون مع فيزا العالمية، وهي بطاقة دفع خاصة للمسؤولين التنفيذيين تستكمل عمليات الدفع المرتبطة بنشاط الشركات، وهي بطاقة ذكية بالجنيه والدولار، تسمح بتسديد كافة النفقات المتعلقة بالعمل بما في ذلك تكاليف السفر بصورة أكثر كفاءة ومرونة. ويتمثل المحور الثاني في التوسع الجغرافي، حيث أتاح دمج "مصر الدولي" لـ"سوسيته جنرال" 35 فرعاً أضيفت لفروعه ليرتفع العدد إلى 85 فرعاً.

وهذا التوسع يتيح للبنك، حسب رئيس مجلس إدارة البنك محمد مدبولي، تنفيذ خطته الطموحة في توسيع قاعدة العملاء والوصول بخدمات الكوربريت والأفراد إلى أكبر عدد ممكن من هؤلاء العملاء، الأمر الذي يعزز مكانة البنك في السوق وتمنحه قدرة متزايدة على المنافسة في المستقبل.

معركة المنافسة

وقال مدبولي لـ"الاقتصاد والأعمال" أن الأهلي "سوسيتيه جنرال" بدأ معركة المنافسة في مصر، مستنداً إلى عوامل عدة تشمل التكنولوجيا المصرفية وخبرة جيدة تمتد إلى 27 عاماً من العمل في السوق المصرية، إلى جانب تزايد أعداد الشركات الفرنسية في مصر والشركات المصرية المرتبطة مصالحها بالسوق الفرنسية مثل شركات النفط والغاز والبتروكيميائيات ومحطات الكهرباء، ومثل هذا "البيزنس" يفضل "سوسيتيه جنرال" تمويله، إلى جانب الدعم غير المباشر الذي توفره مجموعة سوسيتيه جنرال العالمية والمتمثل في عملائها الراغبين في دخول السوق المصرية، وهؤلاء هم زبائن محتملون لمصرفنا حال دخولهم السوق المصرية المتنامية في هذه المرحلة.

وإلى هذه العوامل، يضيف مدبولي عاملاً آخر هو المركز المالي الجيد للبنك، حيث يحتل المركز الثاني بين البنوك الخاصة من حيث حجم الودائع والقروض، بعد البنك التجاري الدولي. كما يحتل المرتبة الأولى من حيث صافي الربحية، و"نحن نسعى إلى أن نحتل المرتبة الأولى في المسارات الثلاثة، الودائع والقروض والربحية، خلال السنوات الثلاث المقبلة".

ويقول مدبولي: "نحن الآن في مرحلة هضم صفقة مصر الدولي، ولدينا المزيد من خطط التوسع والاستحواذ وإن كنا لن نكشف عنها الآن، في انتظار اكتمال المرحلة الحالية". وهو لا يستبعد استحواذ كيان مصري آخر فـ"كل الاحتمالات مفتوحة في اتجاه النمو".

مخاوف من طغيان المصارف الأجنبية بعد انسحاب مصارف القطاع العام

مخاوف مشروعة

هذه الخطط التوسعية على جبهة الأهلي "سوسيتيه جنرال" أثارت مخاوف مشروعة، لدى دوائر مصرفية في السوق المصرية، من أن يؤدي توسع البنك الفرنسي إلى نمط من السيطرة على المدى الستراتيجي، كأن يصبح هو البنك الأول والأكبر في مصر في غضون سنوات قليلة، ما يهدد النفوذ التاريخي لمصارف القطاع العام التي تستحوذ حالياً على 65 في المئة من حجم السوق. خصوصاً في ظل انسحاب بنوك القطاع العام من البنوك المشتركة، وبعد دمج مصرفي "مصر" و"القاهرة"، وبيع بنك "الإسكندرية". وهذا سيؤدي في نهاية المطاف إلى عدم وجود بنوك قطاع عام تقف في مواجهة "الأهلي سوسيتيه جنرال" مستقبلاً، باستثناء البنك الأهلي المصري.

ويعتبر مدبولي أن سوسيتيه جنرال" هو "بنك مصري مئة في المئة، يساهم في رأس ماله مستثمرون فرنسيون"، وهم لا يتدخلون على الإطلاق في رسم سياسات البنك أو توجيه أمواله.

توغل أجنبي

وإذا كانت هذه الأصوات تحذر من توغل المصارف الأجنبية في السوق المصرفية المصرية، بعد نجاح "كاليون" الفرنسي، في شراء البنك "المصري الأمريكي" في صفقة تم توقيعها مطلع كانون الثاني / يناير الماضي، ومواصلة "باركليز" وHSBC البريطانيين تقدمهما في السوق، إضافة إلى دخول "بيريواس" اليوناني بشرائه البنك المصري التجاري. على الرغم من هذا "التوغل" للمصارف الأجنبية، لا ترى السلطات النقدية في مصر خطورة على الخريطة المصرفية، بل تعتبره أمراً جيداً في ظل الانفتاح الكبير الذي تشهده السوق المالية في مصر، وهو أمر يعزز من قدرات الجميع على المنافسة ويفيد السوق وعملاء المصارف، وهو دليل على جاذبية السوق الاستثمارية وتوافر فرص النمو. ■

البنك الأهلي المتحد

وقّع البنك الأهلي المتحد اتفاقية خط ائتمان بقيمة 30 مليون دولار، مع برنامج تمويل التجارة العربية. ويستخدم البنك هذه الاتفاقية لمنح التسهيلات الائتمانية إلى عملائه لدعم تدفقات التجارة الخارجية.

وقّع الاتفاقية رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لبرنامج تمويل التجارة العربية د. جاسم المناعي، والرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لمجموعة البنك الأهلي المتحد عادل اللبان.

وبموجب هذه الاتفاقية، سيقوم برنامج تمويل التجارة العربية بإعادة تمويل التسهيلات الممنوحة من البنك الأهلي المتحد لعملائه المستحقين في البحرين. وبالتالي، سيمكن البنك من المساهمة في نمو صادرات قطاعات الصناعة والخدمات في البحرين، عن طريق تمويل وتشجيع الصادرات البحرينية إلى الدول العربية وغيرها من بلدان العالم.

وقال عادل اللبان "ستساعد الشراكة بين البنك الأهلي المتحد وبرنامج تمويل التجارة العربية المصدرين على تصنيع وتسويق البضائع إلى الخارج بكفاءة".

فرنسبنك يشارك في الاجتماع السنوي لـ "ماستركارد"

أكد نائب المدير العام لمصرف فرنسبنك نديم القصار التزام المصرف بسياسات وخطط "ماستركارد" لتنمية صناعة البطاقات البلاستيكية على الصعيدين الإقليمي والعالمي. وقال القصار، خلال الاجتماع السنوي لمجلس إدارة ماستركارد أنترناشيونال لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا SAMEA، إن فرنسبنك يركز في جزء أساسي من ستراتيجية عمله على مواصلة مبادرات التجديد والابتكار في نشاط بطاقات الائتمان من أجل تلبية الاحتياجات والمتطلبات المتنوعة لزبائنه.

وفرنسبنك، هو المصرف اللبناني الوحيد العضو في SAMEA، حيث أعيد اختياره للمرة الثانية العام 2004، بعدما كان اختير للمرة الأولى في العام 2001.

يشار إلى أن مجلس إدارة SAMEA الذي أسسته شركة "ماستركارد" في العام 1996، يعدّ مجلساً إقليمياً لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ويضم في عضويته ثلاثة عشر مديراً ومسؤولاً تنفيذياً من دول المنطقة، إلى جانب كبار المسؤولين من ماستركارد انترناشيونال.

باركليز مصر

واصل بنك باركليز مصر تقدمه على الساحة المصرفية في مصر بعدما دخل حلبة السباق مع المصارف الأجنبية الساعية لقيادة السوق في المرحلة المقبلة وفي مقدمها كاليون HSBC والبنك الأهلي سوسيتيه جنرال.

قاد باركليز مصر عدداً من عمليات الكبيرة في مجال تمويل مشروعات الغاز والكهرباء والبتروكيميائيات، إلى جانب الدخول في القروض المسوقة عبر التحالف مع بنوك أخرى لتمويل عمليات في مجال الاتصالات والتجارة الخارجية. ويسعى باركليز مصر حسب ما قالت مساعد العضو المنتدب للبنك فاتيما الإبراشي لـ "الاقتصاد والأعمال"، إلى الحصول على حصة متنامية من سوق التجزئة المصرفية والخدمات المالية للأفراد عبر طرح العديد من المنتجات إلى جانب السعي بقوة لتصدير نشاط الكوربريت وتمويل الشركات".

من جهة أخرى حقق البنك خلال الربع الثالث إرتفاعاً ملحوظاً في معدل الأرباح وإجمالي الأصول، فقد قفز حجم الأصول من 5,8 مليارات جنيه في كانون الأول / ديسمبر 2004 إلى 6,8 مليارات جنيه في أيلول / سبتمبر 2005، بمعدل نمو قدره 17,2 في المئة، كما إرتفع إجمالي القروض إلى 3 مليارات جنيه بنسبة نمو 50 في المئة، وزاد إجمالي ودائع العملاء إلى 5,5 مليارات جنيه بزيادة 22 في المئة.

وحقق البنك زيادة كبيرة في صافي إيرادات النشاط بمعدل 40 في المئة، نتيجة التوسع في عدد من الخدمات التي يقدمها ومنها محفظة القروض وقطاعات التجزئة والمتاجرة في أذون الخزانة وصكوك البنك المركزي والاستثمار والقروض المشتركة.

وارتفع صافي الربح خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005 إلى 158 مليون جنيه، من 90 مليوناً خلال الفترة نفسها من العام 2004، أي بزيادة 75 في المئة، إلى جانب نجاحه في استرداد قدر كبير من الديون المشكوك في تحصيلها.

مجموعة "كريديه سويس"

أطلقت مجموعة "كريديه سويس" علامة تجارية وشعاراً جديدين في مختلف أنحاء العالم. وتعكس هذه العملية التوجه الستراتيجي الجديد للبنك الذي بدأ في العمل كبنك عالمي متكامل في الأول من كانون الثاني / يناير 2006. وأصبح مصرف "كريديه سويس" من خلال الاستثمار المصرفي والخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الأصول، قادراً على توفير كافة أنواع الخبرات والتخصصات ما يتيح لعملائه منهجاً أكثر مرونة في تلبية احتياجاتهم وفتح آفاق جديدة أمامهم وتسهيل وصولهم إلى القائمة الكاملة للمنتجات والخدمات المالية والحلول التي يتيحها "كريديه سويس" عبر العالم.

وقال المدير التنفيذي لمصرف "كريديه سويس" اوزوالد ج. غروبيل: "إن علامتنا التجارية الجديدة للبنك هي تعبير عن توجهه الدولي، كما أنها انعكاس لميراثنا وأهدافنا. ويعكس تطبيق العلامة التجارية الموحدة أهداف البنك الرامية لوضع حصيلة خبراته الكاملة تحت تصرف عملائه في مختلف أنحاء العالم عبر مصدر واحد، كما يعكس أيضاً حضورنا القوي والموحد في السوق".

بنك دبي الوطني

أعلن بنك دبي الوطني أنه سيدرج في بورصة دبي العالمية الكمبيالات التي أصدرها أخيراً بقيمة 750 مليون دولار، وقد تم تخصيص 77 في المئة من الإصدار، عند طرحه للاكتتاب، للمستثمرين في المملكة المتحدة وأوروبا وآسيا، فيما ذهبت النسبة المتبقية للمستثمرين في منطقة الشرق الأوسط.

وتحمل سندات بنك دبي الوطني، المستحقة للدفع في كانون الأول / ديسمبر 2010 بسعر فائدة عائم، سعر قسيمة لمدة ثلاثة أشهر قدره 0,35 في المئة فوق مؤشر ليبور.

برعاية صاحب السمو الشيخ تميم بن حمد آل ثاني، ولي عهد دولة قطر



منتدى النجاحات الخليجية الخامس

1 – 2 أيار / مايو 2006 ، فندق الريتز كارلتون، الدوحة

بمشاركة عدد من رؤساء وأعضاء مجالس الإدارات والإدارات العليا في المؤسسات الخليجية.

تكريم الشركات المميزة والاحتفال بإنجازاتها عبر برنامج جائزة النجاحات الخليجية للسنة الخامسة على التوالي.

أهداف المنتدى

- **تعزيز التبادل والتواصل بين الشركات الخليجية في ظل سياسات الانفتاح والتحرر الاقتصادي**
- **رصد التجارب عن طريق اللقاءات المتخصصة**
- **تكريم النجاحات والاقتداء بالناجحين في العمل والحياة**
- **خلق معايير للأداء والجودة**
- **إلقاء الضوء على إنجازات الشركات الناجحة وتقديم جائزة النجاحات الخليجية لقادتها**

الرعاية الماسية



الرعاية البلاتينية

المركز
MARKAZ

الرعاية الذهبية

MAS
ماس العالمية
Mas International

شريك إعلامي

CNBC عربية
الحياة
الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal

تنظيم



بالإشتراك مع

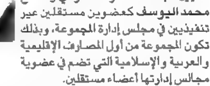


إدارة وتسويق

مؤتمرات
الاقتصاد والاعمال

للمزيد من المعلومات
شركة النجاحات الخليجية للاستشارات
هاتف: 965-2471403/6 فاكس: 965-2471405 www.gulfexcel.com
الإقتصاد والاعمال
بيروت: هاتف: 780200 1 961 فاكس: 780206 1 961 دبي: هاتف: 2941441 4 971 فاكس: 2941035 4 971
الرياض: هاتف: 4778624 1 966 جوال: 504401637 966 فاكس: 4784946 1 966
بريد إلكتروني conferences@iktissad.com

مجموعة البركة المصرفية



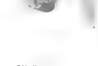
الشيخ صالح كامل

أعلنت مجموعة البركة المصرفية عن تعيين **عبدالله عمار السعودي وصالح محمد اليوسف** كعضوين مستقلين غير تنفيذيين في مجلس إدارة المجموعة، وبذلك تكون المجموعة من أول المصارف الإقليمية والعربية والإسلامية التي تضم في عضوية مجالس إدارتها أعضاء مستقلين.

وقال رئيس مجلس إدارة مجموعة البركة المصرفية الشيخ **صالح عبدالله كامل**: "لقد وفقنا في استقطاب كل من **عبدالله عمار السعودي**، الشخصية المصرفية المرموقة عربياً وعالمياً نائب رئيس مجلس الإدارة – الرئيس التنفيذي والمؤسس للمؤسسة العربية المصرفية في البحرين و**صالح محمد اليوسف**، الشخصية المصرفية الكويتية ذات الخبرة الكبيرة ورئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب السابق لبنك الكويت الصناعي".

وأضاف الشيخ **صالح كامل**: "كما أن لجوء المجموعة إلى تعيين أعضاء مستقلين في مجلس إدارتها مرتبط بخططها للتحول إلى شركة مساهمة عامة، والذي سيتبعه الطرح العام خلال الربع الأول من العام 2006.

بنك دبي الإسلامي



سعد عبد الرزاق

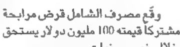
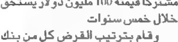
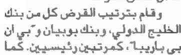
أعلن بنك دبي الإسلامي إغلاق أكبر إصدار للصكوك الإسلامية في العالم، حيث تمت زيادة القيمة الأساسية للإصدار من 2,8 مليار دولار إلى 3,5 مليارات، نتيجة الإقبال الكبير من المستثمرين للمشاركة في الإصدار الذي طرح لصالح مؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة في دبي، وجمع أكثر من 11,4 مليار دولار. وتتميز هذه الصكوك بهيكلة فريدة ومبتكرة، لجهة أنها قابلة للتحويل إلى أسهم في مرحلة لاحقة، ما يجعلها أول صكوك تقبل التحويل في تاريخ التمويل الإسلامي.

وستكون هذه الصكوك قابلة للتحويل بشكل جزئي، أي بما يعادل 30 في المئة من قيمة الإصدار الأساسي، إلى أسهم في مؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة والشركات التابعة لها، وذلك عندما يتم طرح هذه الأسهم للاكتتاب العام في السنوات الثلاث المقبلة. وفي حال لم يتم طرح أسهم المؤسسة والشركات التابعة لها للاكتتاب العام قبل موعد الاستحقاق النهائي للصكوك فسيتم تعويض المستثمرين بعائد أعلى.

وتمنح الصكوك عائداً يبلغ 7,125 في المئة سنوياً في حال تم طرح الأسهم للاكتتاب العام، فيما سيتم منح المستثمرين عائداً أعلى عند الاستحقاق يبلغ 10,125 في المئة سنوياً على أي مبلغ متبق لم يتم تحويله إلى أسهم.

وأوضح الرئيس التنفيذي لبنك دبي الإسلامي **سعد عبد الرزاق** أن الصفقة ستشجع المؤسسات والهيئات الحكومية وشبه الحكومية الأخرى للاستفادة من حلول التمويل الإسلامي، حيث أثبت بنك دبي الإسلامي

مصرف الشامل

محمد حسين، الرئيس التنفيذي

وقّع مصرف الشامل قرض مرابحة مشتركاً قيمته 100 مليون دولار يستحق خلال خمس سنوات.

وقام بترتيب القرض كل من بنك الخليج الدولي، وبنك بوبيان و"بي ان بي باريبا"، كمرتبين رئيسيين. كما شارك فيه البنك التجاري القطري، بنك "ارزد بي" و"بي اي دبليو اي جي بنك"، وبنك المشرق والشركة العربية للاستثمار، "وماي بنك" وبنك يوباف.

وسبق لمصرف الشامل أن حصل على تسهيلات مرابحة قيمتها 50 مليون دولار رتبها والتزم بكامل مبلغها بنك الخليج الدولي العام 2004.

وكانت وكالة تصنيف الائتمان الدولية كابيتال انتليجنس قد ثبتت في شهر أيلول / سبتمبر الماضي تصنيف مصرف الشامل لتعاملات النقد الأجنبي طويلة الأجل عند BBB بعد رفعه من مستوى +BB في العام 2004.

مصرف قطر الإسلامي



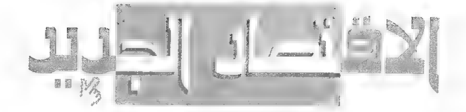
العضو المنتدب عبد اللطيف بن عبد الله آل محمود يتسلم الجائزة

حصل مصرف قطر الإسلامي على جائزة التميز المصرفي للعام 2005 الخاصة بالمؤسسات المالية الإسلامية. وقد تسلم الجائزة العضو المنتدب **عبد اللطيف بن عبد الله آل محمود**، في حفل أقيم على هامش المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية الثاني عشر.

وتعتبر هذه الجائزة اعترافاً بمؤسسة مصرفية إسلامية تميزت في عوامل الأداء التي حددها تقرير التنافسية الصادر عن المؤتمر العالمي للمصارف الإسلامية، والذي يتم إعداده بالتعاون مع شركة "مكينزي أند كومباني".

وقال العضو المنتدب إن هذه الجائزة تأتي لتؤكد على إسهامات المصرف في تطوير مسيرة المصارف الإسلامية على ثلاثة مستويات المحلي والإقليمي والعالمي.

ومن جانبه، أكد المدير العام لمصرف قطر الإسلامي **صلاح الجيده** أن العام 2006 سيشهد تحولات كبيرة في مسيرة المصرف، حيث سيبدأ في تنفيذ مشروع الهيكلة الجديد، وتوسيع قاعدة فروعه المحلية بافتتاح ثلاثة فروع جديدة في مواقع حيوية في البلاد، وإطلاق حزمة جديدة من الخدمات، كما سينطلق المصرف في تنفيذ مشروعات استثمارية خارجية عبر إطلاق محافظ عقارية واستثمارية جديدة، وافتتاح بيت التمويل الآسيوي، واستكمال خطوات تأسيس بيت التمويل الأوروبي. ■



ارتفع مؤخراً في المنطقة عدد المشاريع المعلوماتية و"الحاضنات التكنولوجية" ومبادرات محو الأمية المعلوماتية مع زيادة في الإنفاق المعلوماتي. وترافقت هذه المشاريع مع ازدهار غير مسبوق في قطاع الاتصالات النقالة، وبين الإزدهار المعلوماتي والاتصالي بقيت أرقام مستخدمي الانترنت على حالها أي نحو 14 مليوناً.

وفي الوقت ذاته، أي العام 2005، شهدت أرقام مستخدمي الاتصالات النقالة نمواً هائلاً، فوصل عدد المشتركين إلى نحو 60 مليوناً نهاية 2005، وبحسب جهات عدة متابعة للسوق انضم، خلال العام 2005، إلى قاعدة مشتركي النقال نحو 20,6 مليونا، بينما لم يتعد مشتركو الانترنت الجدد للعام 2005 بضعة ملايين.

فما هو العائق أمام نمو مستخدمي الإنترنت العرب؟ هل السبب هو انخفاض القدرة الشرائية؟ أم أن تعريب البرامج التي تشغّل الكمبيوتر ما زال محدوداً، إذ لا تتجاوز نسبة المحتوى العربي على الإنترنت 1 في المئة من المحتوى العالمي؟ البعض يقول أنه على الرغم من أهمية هذين العاملين، إلا أن هناك أسباباً أكثر أهمية.

وربما مقارنة سريعة لتجربة سوق النقال بسوق الانترنت تبيّن بعض هذه الأسباب، فعندما بدأت البلدان العربية بفتح أسواق النقال للاستثمارات الأجنبية والمنافسة، شهدنا أمرين: أولاً، انخفضت قيمة الاشتراكات وانتشرت فكرة البطاقات مسبقة الدفع وخُفّضت التعرفات. ثانياً، أدخلت شركات النقال تقنيات وخدمات جديدة ساهمت في تنشيط معدلات الاستخدام، ويمكن اختصار كل هذه الخطوات بتطبيق مبدأ واحد هو فتح السوق تدريجياً.

أما في مجال الانترنت فنلاحظ استمرار سيطرة الحكومات، ضُعف شبكات الاتصالات الوطنية، انخفاض الاستثمار، ارتفاع أسعار الكمبيوتر بسبب الضرائب، عدم وجود اهتمام حكومي بتوفير المعاملات الرسمية على الانترنت، إضافة إلى نقص الحرية السياسية، وربما لهذا السبب تشكل المواقع الدينية نحو 65 في المئة من مجمل المواقع العربية على الإنترنت.

إياد ديراني

6.8 مليارات دولار

المبلغ الذي عرضته شركة "والت ديزني" على رئيس شركة "أبل" ستيف جوبز لشراء شركة "بيكسر" المملوكة لـ جوبز والمتخصصة في الانتاج السينمائي. والمفاوضات بين الطرفين وصلت إلى مرحلة متقدمة تعد بنجاح قريب. ويقول محللون أن مفاوضات شراء "بيكسر" ليست سوى جزء من النقاشات الدائرة بين عملاقي السوق الاميركية "ديزني" و"أبل"، لأنه من المرجح وصول المفاوضات إلى مرحلة تشمل توحيد قوى الطرفين في شراكة عامة لم تحدد صيغتها بعد.

50 في المئة

هي نسبة النمو السنوية لحجم البيانات المخزّنة رقمياً في شركات الشرق الأوسط. وتضيف نتائج دراسة أجرتها شركة الأبحاث IDC أنه على الرغم من معدلات النمو العالية، فإن الكثير من الشركات لا تزال عاجزة عن إدارة بياناتها بكفاءة وفعالية. وتضيف أن معظم الشركات تركز على إدارة التخزين بدلاً من إدارة المعلومات، لتظل كميات كبيرة من المعلومات التي يمكن أن تمنح الشركة الكثير من المزايا وتضمن لها الأفضلية التنافسية، مكدّسة على الأقراص وأجهزة الخادم والأقراص الخارجية والأشرطة المغناطيسية من دون أن يستفيد منها أحد.

220 بلداً

سيتم ربطها بنظام "مايكروسوفت" للإتصالات الهاتفية على الانترنت بموجب مشروع جديد يثير مخاوف شركات الاتصالات حول العالم. وتعتزم "مايكروسوفت" دخول سوق الاتصالات عبر الانترنت التي تشهد منافسة حادة بالتعاون مع شركة "MCI" للاتصالات. وستبدأ الشركة اختبارات تشغيل خدمة الاتصال عبر الانترنت التي توفرها شركة "MCI" في إطار برنامج "ويندوز لايف ماسينجر" الخاص بشركة "مايكروسوفت" في الولايات المتحدة وفرنسا وألمانيا وإسبانيا وبريطانيا. وسيجري تشغيل هذه الخدمة في البداية على نطاق ضيق. يُذكر ان الاتصال الهاتفي الدولي من خلال الانترنت لا يكلف عموماً أكثر من بضعة سنتات للدقيقة الواحدة.

"الاقتصاد والأعمال" في مؤتمر سيسكو السنوي

الأسواق الناشئة هدف ستراتيجي لـ "سيسكو"

كاليفورنيا - رنا المصري

"تطور تكنولوجيا المعلومات هو في تطوّر الشبكات، و"سيسكو" بُنيت لتقود ولتدوم"، هكذا اختتم رئيس شركة سيسكو جون تشامبرز، كلمته في المؤتمر السنوي للشركة الموجه لمحللي الصناعة حول العالم "Cisco Worldwide Analyst Conference" الذي انعقد مؤخراً في سان خوسيه- كاليفورنيا. فبحسب تشامبرز، "سيسكو" تقود النمو في مجال خدمات وتكنولوجيا الشبكات، وتتوقع أن تحقق نسبة نمو تتراوح بين 10 و15 في المئة، عبر تكثيف الجهود على مراكز النمو للشركة، وهي بشكل أساسي سوقها التجارية، التي تضم الشركات الصغيرة والمتوسطة، والأسواق الناشئة، التي وصفها تشامبرز بأنها مناطق ستراتيجية للشركة، إضافة إلى تعزيز المبيعات وإطلاق تكنولوجيات حديثة.

واستعرضت "سيسكو" في المؤتمر، أمام 400 مشارك من المحللين والصحافيين، إنجازات الشركة الأخيرة والنتائج الريادية التي حققتها في سوق الشبكات، كما أطلقت خدمات تشبيك التطبيقات Application Networking Services، مشاركة الحضور رؤيتها المستقبلية بدمج الاتصالات الصوتية والبيانية والفيديوية والنقّالة مع تسليط الضوء على الاتصالات الفيديوية ومستقبلها الواعد.

جون تشامبرز

من بين نقاط النمو التي تعمل لها "سيسكو" في العام 2006، تحظى الأسواق الناشئة تحديداً باهتمام كبير، حيث ترى الشركة في هذه الأسواق مصدراً لجزء كبير من النمو الذي تتوقعه. لذا، بدأت توظيف موارد واستثمارات كبيرة في هذه الأسواق، آملة تحقيق النتائج المرجوة منها، بتسجيل نمو متزايد يتراوح بين 30 و45 في المئة على مدى السنوات الخمس المقبلة، مع الإشارة إلى أن هذه الأسواق تمثل حالياً 10 في المئة من أعمال "سيسكو" الإجمالية.

وتشمل هذه الأسواق أميركا اللاتينية والكاريبيان والشرق الأوسط وأفريقيا وروسيا ودول الكمنولث (CIS) ووسط وشرقي أوروبا، وقد عرّفت "سيسكو" هذه الأسواق بأنها "أسواق الموارد الطبيعية"، وذلك لاحتوائها على 79 في المئة من مخزون النفط، و87 في المئة من مخزون الغاز، و75 في المئة من النحاس، و77 في المئة من الذهب، و88 في المئة من البلاتينوم.

وفي ظل هذا التركيز على الأسواق الناشئة، التقت "الاقتصاد والأعمال"، على هامش المؤتمر، رئيس الأسواق الناشئة في سيسكو بول ماونتفورد الذي شرح أسباب هذا الاهتمام وآلية تحقيق النمو المتوقع.

دور "سيسكو" في الأسواق الناشئة

يوضح ماونتفورد، بداية، أن "سيسكو" تركّز على الأسواق الناشئة، نظراً للنمو الذي تشهده في ناتجها المحلي، والذي من المتوقع أن يستمر خلال السنوات الثلاث المقبلة بنسبة تتراوح بين 5 و9 في المئة. ويضيف أن "سيسكو" تؤمن بأن الدول التي تملك موارد طبيعية تمثل فرصاً كبيرة جداً، لما يمكن القيام به في المجال التكنولوجي. ويذكر في هذا السياق منطقة الشرق الأوسط كإحدى المناطق المهمة جدا لأعمال "سيسكو"، بسبب النمو الضخم الذي خلقه النفط والغاز في هذه المنطقة.

ويتوقع ماونتفورد "أن ترتفع مساهمة الأسواق الناشئة في أعمال "سيسكو" إلى 30 في المئة في غضون السنوات الثلاث المقبلة، وقد تصل إلى 50 في المئة، فيما النسبة حالياً هي في حدود 10 في المئة". ويضيف: "لهذا نهتم كثيرا بهذه الدول بسبب النتائج العالية التي نتوقعها والفرص المتاحة فيها. ونحن ندرك أننا يجب أن نلعب دورا كبيرا في هذه الدول، فلا يمكن دخول الأسواق الناشئة لعام أو اثنين، بل ما نقوم به هو استثمار طويل الأمد".

وتختلف الستراتيجية التي ستطبقها "سيسكو" في الأسواق الناشئة بين دولة وأخرى، إلا أن المقاربة العامة، حسب ماونتفورد، "تبدأ بالتواصل مع الحكومات لمعرفة ما تريد، ولنحدد نحن في ضوء ذلك الدور الذي يمكننا القيام به لمساعدتها في تحقيق أهدافها". ويعتقد أن فتح الأسواق أمام الشركات الصغيرة والمتوسطة مسألة

رؤية الشركة المستقبلية: التواصل في أي زمان ومكان عبر أي تشكيلة من الشبكات

مهمة لأنها تشكل شريحة مهمة جداً لاقتصاد الدولة، ومن دون إغفال دور الشركات الكبيرة التي سنتوجه إليها أيضاً، وبذلك تتواصل حلقة النمو. ويرى **ماونتفورد** أن نقطة الانطلاق تبدأ بتوفير سعة للاتصال السريع الواسع النطاق broadband في الدولة، ولذلك يؤكد أن أولى الخطوات وأهمها هي الالتقاء بمزوّدي الخدمات، لأن هذا النوع من الاتصال يسهم في خلق غنى في الدول، ويتيح لها ولمجتمعاتها قدرة التواصل، وبالتالي يصبح بناء الدولة أسرع وتزيد جاذبيتها إزاء الأسواق الخارجية.

وتحدث **ماونتفورد** عن الستراتيجية الأنسب لقنوات "سيسكو" في الأسواق الناشئة لتتلاءم مع ستراتيجية الشركة الشاملة، مشيراً إلى أنه شغل منصب رئيس القنوات العالمية للشركة قبل منصبه الحالي، فقال: "نحن بحاجة بشكل أساسي إلى شركاء لبناء وتنفيذ وتشغيل الشبكات لمشغلي الاتصالات، إلى جانب شركاء ذات نطاق واسع لتغطية الشركات الصغيرة والمتوسطة. إضافة الى ذلك نريد شركاء للمؤسسات يتمتعون بمعرفة عميقة بالأسواق العامودية وخصوصاً في قطاع النفط والغاز والموارد الطبيعية، ومعرفة ما تحتاجه هذه الشركات من تكنولوجيا. وسنركز أيضاً على قطاع السياحة والسفر في هذه الأسواق، وسنعمل مع شركاء محليين يفهمون السوق بشكل ممتاز. وبالتالي أعتقد أننا بحاجة إلى شركاء باستطاعتهم توفير ودمج الخدمات وبناء الأنظمة لمزوّدي الخدمات والمؤسسات ذات خبرة عالية بالتكنولوجيا بمختلف أنواعها، إضافة الى اللاعبين الصغار المحليين لخدمة الشركات الصغيرة والمتوسطة".

وتعاني الأسواق الناشئة من تحديات ومشاكل خاصة تحول دون مواكبتها للتقدم المعلوماتي الذي تتمتع به باقي الأسواق. عن ذلك يوضح **ماونتفورد**: "أول تحد هو الفجوة في الخبرات اللازمة لتشغيل هذه التكنولوجيا المعقدة، إلا اننا نلاحظ أن الأولوية عند معظم حكومات هذه المناطق هي التعليم. ولذا أنشأنا أكاديميات سيسكو للشبكات Cisco Network Academy لتوفير تعليم قصير الأمد وتزويد الطالب بالمؤهلات اللازمة للحصول على عمل. وكلما زاد عدد هذه الأكاديميات والمستفيدين منها كلما زاد بناء القدرات لبناء مستقبل واعد واقتصاد قوي". ويشدد على أن مقاربة "سيسكو" "تكمن في التعليم والتدريب لكي تكون الدولة مكتفية بذاتها، فنحن نؤمن بأنه للحصول


بول ماونتفورد

على أفضل نتيجة من الحكومة يجب الالتزام بشكل قاطع بتدريب وتطوير الناس ليقوموا هم بالخطوات بنفسها".

ويؤكد **ماونتفورد** في هذا المجال، أن "سيسكو" تريد أن تكون "أول مواطن عالمي"، وهي تهدف إلى أن تكون في كل دولة من دول العالم، وأكاديميات سيسكو منتشرة حالياً في 164 دولة.

الأسواق الناشئة والتكنولوجيات الحديثة

وتساعد "سيسكو" حالياً مزوّدي الاتصالات ببناء شبكات تعتمد على بروتوكولات الإنترنت، مؤمنة أن هذه الشبكة هي منصة اتصالات شاملة. حول انتشارها ومدى الإقبال عليها في الأسواق الناشئة، يوضح **ماونتفورد**: "أعتقد أن هناك دولاً تملك قياداتها ووزارات الاتصالات فيها، رؤية جيدة حول مستقبل الدولة، فيعملون على بناء شبكات الجيل التالي Next Generation Networks ويستخدمون أحدث التكنولوجيات. وعلى الرغم من وجود بعض الدول التي تفتقد ربما إلى مثل هذه

الفيديو سيدفع نمو الأعمال على الإنترنت بنسبة 200 الى 500 في المئة

فجوة الخبرات هي التحدي الأساسي للأسواق الناشئة

الرؤية، إلا أنني لا أعتقد أن هناك أي مزوّد اتصالات في العالم اليوم لا يؤمن أن بروتوكولات الإنترنت ستكون منتشرة في كل مكان، وسوف تستخدم من قبل كل الأجهزة. وانطلاقاً من ذلك، فإن معظم مزوّدي الاتصالات مستعدون لبناء هذه الشبكة، الا في حال الحاجة إلى استثمار ضخم يحتاج إلى متابعة. وفي كل الحالات لا بد من الانتقال، في نقطة معينة، إلى شبكة الجيل التالي القادرة على اعتماد بروتوكولات الإنترنت. ونحن نؤمن أن لدينا فرصة كبيرة لمساعدة المزوّدين في الأسواق الناشئة".

وساهمت "سيسكو" في تطوير قطاع الشبكات من خلال الطرح المتواصل للتكنولوجيات الحديثة، ومنها مؤخراً "خدمات تشبيك التطبيقات". وكذلك من خلال التركيز بشكل كبير على الاتصالات الفيديوية والترفيه عبر الشبكات Entertained network الموجه بشكل خاص الى شريحة المستهلكين في المنازل. وتتوقع الشركة نمو حجم التحميل على الإنترنت "load" بنسبة 200 إلى 500 في المئة، لأن العالم لا يزال في المراحل الأولى من استخدام الصوت والبيانات والفيديو عبر الإنترنت، وخصوصاً الفيديو الذي سيشكل الدافع الأكبر للنمو.

عن مدى استعداد الأسواق الناشئة لاستخدام هذه التكنولوجيات، يرى **ماونتفورد** أن البعض مستعد لها، مشيراً إلى أن "سيسكو" تحاول القيام ببرنامج لتسريع القبول والإقبال على الخدمات من خلال العمل مع مزوّدي الاتصالات ومعرفة كيف يمكن للاتصال أن يساعد أعمال المستخدمين. ويمكن المزوّدين من تعزيز نوعية حياة زبائنهم بكلفة معقولة، ويتيح لهم في الوقت نفسه تحقيق عائدات أكبر.

وتعتبر "سيسكو" أن الشبكة هي المنصة الطبيعية لكل قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وتتلخص رؤية رئيس سيسكو **جون تشامبرز**، في فترة السنوات الخمس المقبلة، بالوصول إلى أية معلومة في أي شكل كانت عبر الاتصال من أي جهاز في أي وقت ومكان في العالم، وعبر أي تشكيلة من الشبكات.

يشار أخيراً إلى أن عائدات "سيسكو" وصلت، في السنة المالية 2005، إلى 24,8 مليار دولار، مقارنة بـ22 ملياراً في العام المالي 2004. وينسب تشامبرز هذا النمو إلى التوازن الذي حققته الشركة بين المناطق الجغرافية المختلفة وشرائح المستخدمين وإلى تطور الهندسة المعلوماتية وعائلات المنتجات المطروحة. ■

المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق لشركة "مايتل نتوركس"

انتشار سريع للاتصالات الهاتفية عبر "بروتوكول الإنترنت"

دبي - "الاقتصاد والأعمال"

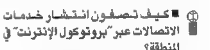
حققت خدمات الاتصالات عبر "بروتوكول الإنترنت" أو ما يُعرف بتقنية VoIP انتشاراً عالمياً كبيراً في السنوات القليلة الماضية؛ وارتفعت قيمة هذا القطاع من بضعة ملايين دولار مع انطلاقته في منتصف التسعينات إلى عشرات مليارات الدولارات.

ومن خلال هذه التقنية استطاع المستخدمون الأفراد والشركات أن يخفّضوا تكاليف الاتصالات من جهة، وأن يفعّلوا الإفادة من تقنيات الاتصالات الحديثة في الأعمال من جهة أخرى.

للإطلاع على هذا القطاع وفرص انتشار خدماته عربياً، ودور التشريعات في دعمه أو تأخير تطوّره، التقت "الاقتصاد والأعمال" المدير الإقليمي للمبيعات والتسويق في شركة "مايتل نتوركس" هشام العاملي، وكان هذا الحوار:



هشام العاملي



■ كيف تصفون انتشار خدمات الاتصالات عبر "بروتوكول الإنترنت" في المنطقة؟

□ سجّلت خدمة الاتصالات عبر "بروتوكول الإنترنت" انتشاراً بطيئاً في الأعوام الماضية، إلا أن نجاحها عالمياً، دفع السوق الى تبنيها بسرعة، وبدأنا نلمس ذلك من خلال مبيعاتنا. فعلى سبيل المثال، زوّدت شركتنا سوق الخليج بنحو 80 في المئة من أنظمة الهواتف التي تعمل بتقنية VoIP مقابل نحو 20 في المئة من الأنظمة التقليدية. وهذه النسبة كانت معكوسة مع بداية نشر خدمة VoIP، وهذا دليل عملي على مدى انتشار هذه التقنية وتقبلها على الأقل في الخليج. أما في سورية ولبنان والأردن ومصر فالنسبة لا تزال دون 50 في المئة لأنظمة VoIP.

يُذكر أن أبرز المشاريع التي اعتمدت هذه التقنية هي ذات الطابع الدولي، إضافة إلى الشركات العالمية التي انتقلت مؤخراً إلى المنطقة كالشركات المصرفية والمؤسسات المالية، أو تلك التي افتتحت فروعاً لها في الإمارات العربية المتحدة، لاسيما في دبي حيث تزدهر أعمال البورصة التي بدأت عملها مؤخراً.

وقد تبنّت شركات عالمية معروفة هذه التقنية، نذكر منها "بيبسي كولا" و"كوكا كولا". وثمة مرافق مهمة تبنّت هذه التقنية مثل المطارات الجديدة، كمطار دبي ومطار الدوحة، إضافة إلى الفنادق مثل "روتانا" في دبي وأبو ظبي؛ كذلك دخلت هذه التقنية إلى قطاع النفط عبر شركات مثل CANOXY وEXXAN، وقطاع العقار عبر شركات مثل "إعمار" و"تعمير" و"العطار" و"دماط" و"BETTER HOME"، وقطاع المبيع بالتجزئة عبر "مارك أند سبنسر" وغيرها. وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن مؤسسة اتصالات الإماراتية بدأت بتطوير "بدالاتها العمومية" اعتماداً على هذه التقنية الجديدة بدلاً من تقنية TDM لمواكبة المتطلبات العصرية وديناميكية الأسواق. والتجربة نفسها تمر فيها حالياً شركة الاتصالات السعودية ومعظم مؤسسات قطاع الاتصالات العربي.

من جهة أخرى، تقييمنا لسرعة تبني هذه التقنية من قبل الشركات العربية وخصوصاً الصغيرة والمتوسطة هو تقييم يختلف من دولة إلى أخرى في المنطقة. فدول مثل الإمارات والبحرين وعُمان تعتبر سبّاقة في تبني هذه التقنيات لأكثر من سبب أهمها أن هنالك ازدهاراً عمرانياً وتقنياً يفرض على شركات "الاتصالات" أو "بتلكو" أو غيرها مواكبة السوق واحترام المنافسة التي تشهدها قطاعات الأعمال على اختلاف أحجامها. ولا يمكن لهذه الشركات إلا أن تتبنى تقنية هاتفية حديثة تسمح لها بالتعامل الملائم مع عملائها وموظفيها وقنواتها. والمنافسة شديدة جداً في هذه الدول إلى درجة تفرض على هذه الشركات الاستثمار في خدمة الاتصال عبر "بروتوكول الإنترنت" لمواكبة احتياجات التهاتف عبر مختلف الفروع المحلية والإقليمية وتمكين كبار مسؤوليها من العمل عن بُعد من دون مشاكل أو تكاليف باهظة.

الاتصالات الهاتفية باعتماد "بروتوكول الإنترنت" VoIP أكثر فعالية وأقل تكلفة

وهنالك دول أخرى ما زالت ترقد تحت ثقل البيروقراطية، وعدم الإيمان الكافي بضرورة النهضة من خلال الاستثمار في مثل هذه التقنية. ولكن بشكل عام وكخبراء في هذا المجال فإننا متفائلون جداً بانتشار هذه التقنية بسرعة لأسباب أهمها عولمة الأعمال، ازدهار القطاعات الجديدة الصغيرة ولا سيما بعد أحداث 11 أيلول / سبتمبر 2001،

متطلبات منظمة التجارة الدولية، موجة التحرير الحكومي لمؤسسات حكومية مثل شركات الاتصالات.

■ الى أي مدى تطورت الأنظمة والبرامج التي تدعم قطاع الاتصالات المتعددة الوسائط عبر الانترنت؟ وهل الدعم العربي لهذه الأنظمة والبرامج متوافر؟

□ للإجابة على هذا السؤال علينا أن ندرك أولاً، أن لا مناقصة دولية يمكن أن تخلو من بند تقنية الاتصال عبر VoIP. لقد باتت هذه التقنية عنصراً أساسياً، خصوصاً في المشاريع التي تتضمن أقساماً تتعلق بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وإن دلّ هذا على شيء فإنه يدل على أن العالم بأجمعه بات مدركاً لأهمية هذه التقنية وفوائدها سواء للمستهلك في مجتمع الأعمال أو للمنتج أو لقنوات التوزيع. ويمكننا أن نستعين بمثال قديم يتعلق بالتلفزيون الأبيض والأسود مقارنة بالتلفزيون الملوّن؛ فكلاهما يعمل لكن لا أحد يشتري اليوم تلفزيوناً يعرض فقط بالأبيض والأسود. وبما أننا نتحدث عن التلفزيون يهمني هنا أن أشير إلى ان استديوهات عالمية عدة باتت مجهّزة بأنظمة اتصالات تعتمد VoIP لنقل الصوت والصورة بأفضل الطرق وأقلّها تكلفة.

■ ثمة التباس في تعريف هذه الخدمة الجديدة. كيف يمكنكم تعريفها بطريقة سهلة، وما هي أهم ميزاتها؟

□ إن الإشكالية في تعريف هذه الخدمة تنبع من كلمة "الإنترنت"، فالبعض يتصوّر أن للخدمة علاقة بتبادل المعلومات. وعليه يتبادر إلى الذهن أنه من غير المستحب إجراء اتصالات هاتفية عبر شبكة الانترنت لأسباب أمنية. إلا ان هذا ليس صحيحاً، وينبغي علينا كخبراء في هذه التقنية أن نطمئن الجميع. إن المقصود بهذه التقنية هو أن الاتصالات الهاتفية لا تتم بواسطة الإنترنت أو من خلالها، بل بموجب "بروتوكولها" IP. والتناقض هنا ينبع حصراً من خلال إساءة فهم هذين المصطلحين. إن خدمة الاتصال الهاتفي باستخدام "بروتوكول الانترنت"، وليس عبر الإنترنت، تسمح لصوت الإنسان أن يُحمّل على شكل "رزمة بيانية" DATA PACKET تنتقل عبر شبكة المعلومات سواء في شبكات الشركات المغلقة أو الشبكات المفتوحة. أما استعمال هذه الخدمة فيتطلب هواتف ذكية Smart Phones تتلاءم مع متطلبات الاتصالات عبر "بروتوكول الانترنت" لأن المكالمة الهاتفية تتحوّل من رزم بيانية إلى صوت والعكس صحيح. وجودة هذا الاتصال أفضل مما عليه في الهواتف السلكية.

من جهة أخرى لا تستطيع الشركات العصرية التي تود المحافظة على قدرات تنافسية جيدة، الاستغناء عن هذه التقنية لأنها باتت أساسية في العمل اليومي. وسبب أهميتها يكمن في أن "بروتوكول الانترنت" بات المعيار الدولي المفتوح، ليس فقط بسبب انتشاره واعتماده عالمياً، وإنما لاعتماده في سلة كبيرة من التقنيات المستعملة لدى مجتمع الأعمال والشركات على اختلاف أحجامها ونشاطاتها. ودخلت خدمة الاتصال عبر "بروتوكول الانترنت" إلى قطاعات عدة بينها أنظمة الأمن، الطابعات، المحوّلات الرقمية، الهواتف ووسائط النقل البيانية والمرئية وغيرها.

أما أهم فوائد تقنية الاتصال عبر "بروتوكول الإنترنت" فهي اعتماد استثمار أقل لتبني تقنيات المستقبل وتطبيقاتها، تقليص فاتورة الاتصالات من خلال اعتماد شبكة موحّدة للصوت والبيانات، تحقيق تكلفة إجمالية أقل لعمليات التشغيل والدعم والصيانة. وباختصار شديد نقول أن تبني هذه التقنية يؤدي إلى رفع معدلات البيع وهذا مؤشر أساسي.

وبما أن 80 في المئة من الشركات باتت تمتلك خدمة الانترنت، لماذا لا نستفيد من هذه الوسيلة لإجراء الاتصالات بكلفة منخفضة؟ إن تقنية التهاتف عبر "بروتوكول الإنترنت" تشكل تطوراً من داخل نسيج الانترنت. من جهة أخرى تؤمّن تقنية الاتصال عبر "بروتوكول الإنترنت" بنية تحتية مشتركة لمركز بيانات الشركات متصل مباشرة بالإنترنت. إن الفوائد المباشرة لهذه التقنية هي تعزيز البيع عن طريق الإنترنت سواء من خلال مركز خدمة العملاء عن طريق الإنترنت أو غيرها من الأساليب التي تتطلّب اتصالات.

■ VoIP هي تقنية الاتصال باستخدام بروتوكول الإنترنت وليس عبر الإنترنت ■

■ لماذا تسعى بعض وزارات الاتصالات العربية لمنع استخدام الاتصالات عبر "بروتوكول الإنترنت"؟

□ هناك أسباب عدة، أولاً أنهم يحاولون حماية مصادر الدخل. فإذا كان الغرض من تقنية "بروتوكول الانترنت" هو الاتصال الهاتفي، فهذا يشكل مصدر قلق لوزارات تعوّدت على التحكّم في تزويد السوق بالخدمة. وهو قلق مبرر خصوصاً إذا ما كانت التعرفة الموضوعة منافسة جداً. ولكن ينبغي أن ننتبه إلى أن الفرق كبير بين التهاتف عبر الانترنت وهو ما يعتمده الأفراد من منازلهم، والتهاتف عبر "بروتوكول الإنترنت" وهو ما تعتمده الشركات، نظراً لكفاءة المكالمات وجودتها بالمقارنة مع تهاتف الإنترنت الذي لا يمكن الاعتماد عليه لأسباب تتعلق بالنوعية والجودة والأمن.

ثانياً، هناك موضوع قلّة التشريعات التي تنظّم التهاتف عبر الانترنت. ولكن يهمني القول هنا أنه في ظل العولمة وانفتاح الأسواق وتحرير المرافق الحكومية ننظر بأمل كبير إلى اقتراب إيجاد حلول لهذه المسائل التجارية. وفي جميع الأحوال فإن وزارات الاتصالات في العالم العربي تريد أولاً أن تضمن عدم الخسارة وثانياً الانخراط في تحديث سنترالاتها لمواكبة ثورة تقنية IP والاستفادة تجارياً من طرح خدمات جديدة وتطبيقات عصرية للتعويض عن إيرادات قد تخسرها بسبب هذه التقنية. ■

"مايتل"

تُعد "مايتل نتوركس" من ابرز الشركات المتخصصة في توفير حلول دمج البيانات والصوت والفيديو عبر شبكات "الموجة العريضة" BroadBand. وتقدم الشركة مجموعة متطورة من حلول الاتصالات التي تتميز بسهولة الاستخدام، وقابلية التخصيص، والملاءمة الكاملة مع متطلبات الأعمال بمختلف أحجامها.

وتقدم الشركة كذلك لبعض قطاعات العمل المتخصصة حلولاً متكاملة لحماية الاستثمارات، وتوفر لها طرقاً وأساليب جديدة تساعدها على تحقيق المزيد من الإنتاجية والفاعلية فضلاً عن تقليص التكاليف. وتتخذ "مايتل نتوركس" من أوتاوا – كندا مقراً رئيسياً لها، ولديها مكاتب وشركاء في كل أنحاء العالم. ويتولى فرع الشركة في مدينة دبي للإنترنت في الإمارات تزويد شركاء وعملاء الشركة في جميع أسواق الشرق الأوسط بكافة أنواع الدعم في مجالات التسويق، المبيعات التدريب.

"إبسون" تعزز وجودها الاقليمي بالابتكار

باتلر: طلب متزايد على منتجاتنا في أسواق المنطقة

دبي - "الاقتصاد والأعمال"

تعتمد مجموعة "إبسون" المتخصصة في قطاع التصوير والطباعة الرقمية معياري الابتكار والابداع لترسيخ مكانتها في الأسواق العالمية. وتلتزم المجموعة بتطوير وتوفير حلول التصوير الرقمي، حيث تتضمن قائمة منتجاتها ملحقات أجهزة الكمبيوتر والعديد من الأجهزة الالكترونية مثل لوحات العرض وأشباه الموصلات وأجهزة الكوارتز، إضافة إلى المنتجات التي تتطلب دقة متناهية مثل الساعات. وتتميز قائمة المنتجات التي توفرها الشركة بمعدلات أداء متقدمة وبالفعالية والحجم وبتحقيقها وفراً إقتصادياً في إستهلاك الطاقة. ويقدر عدد العاملين في المجموعة بأكثر من 85 ألف موظف في 115 من شركاتها المنتشرة في العالم.

وكانت المجموعة التي تقودها شركة "سيكو إبسون" المدرجة ضمن الفئة الاولى في بورصة الأوراق المالية في طوكيو، حققت مبيعات قدرت بنحو 1479,7 مليار ين خلال السنة المالية الماضية.

نيك باتلر

في إطار تعزيز مبيعاتها في المنطقة طرحت "إبسون" مؤخراً طابعة الصور متعددة المهام "ستايلس فوتو آر أكس 700" (Stylus Photo RX700) في منطقة الشرق الأوسط. وتعد هذه الطابعة من بين الأجهزة الأكثر تطوراً والمتوافرة في المنطقة حالياً. وتشتمل الطابعة الجديدة على العديد من الوظائف، ما يجعلها الأفضل بين مجموعة الطابعات التي توفرها إبسون بالنسبة لهواة التصوير. وتوفر "ستايلس فوتو آر أكس 700" مستوىً عالياً من الجودة في أدائها، بحيث تؤمن طباعة صور عالية الوضوح وشاشة "فوتو فاين" (Photo Fine) تتيح مراجعة الصور قبل طباعتها وإمكانية الطباعة على الأقراص المدمجة، كما تحتوي على حاملين لتزويد الورق.

تعزيز الحضور الاقليمي

من خلال المنتج الجديد، تهدف "إبسون" إلى تعزيز تواجدها في أسواق المنطقة وفق ما أشار إليه المدير الإداري في الشركة نيك باتلر. ويضيف باتلر أن الطلب يتزايد على الأجهزة متعددة الإستخدامات التي توفرها "إبسون" في منطقة الشرق الأوسط بشكل كبير. "وأطلقنا أجهزة "ستايلس فوتو آر أكس 700" إنطلاقاً من إلتزامنا المتواصل بتوفير طابعات صور متعددة الإستخدامات لهواة التصوير الذين يحرصون على اقتناء أجهزة توفر مستوى متقدماً من الجودة في الأداء. ومن خلال هذه الأجهزة التي تتبنى تقنيات واسعة ومتعددة، نهدف إلى ترسيخ مكانتنا الريادية في مجال توفير حلول متطورة في مجال التصوير وتزويد قطاع المصورين بحلول عالية الأداء ومتعددة الاستخدامات".

وتتيح "ستايلس فوتو آر أكس 700" الحصول على صور أكثر وضوحاً ودقة باستخدام نقاط حبرية متناهية الصغر لا يتجاوز حجمها 1,5 بيكولتر. ويمكن مراجعة الصور قبل طباعتها عبر شاشة "فوتو فاين" ومسحها ضوئياً بمعدل تركيز 3200 نقطة محسنة في البوصة. وتشتمل هذه الأجهزة أيضاً على وحدة شفافة ووظائف فعالة لمسح شرائط الأفلام. وتوفر هذه الحلول إمكانية الطباعة المباشرة على سطح "الأقراص المدمجة" و"أقراص الفيديو الرقمي" إلى جانب إمكانية تخزين الصور مباشرة أو طباعتها من محركات قراءة الأقراص المدمجة أو ضغط الملفات الخارجية المتوافقة. ويمكن لمستخدمي هذه الأجهزة الطباعة بشكل مباشر من أجهزة الكمبيوتر واستخدام بطاقات الذاكرة والأفلام المسوحة ضوئياً.

وتم تزويد أجهزة "ستايلس فوتو آر. أكس 700" بنظام ألوان مبتكر يتضمن 6 خراطيش موفراً معدل تركيز يصل إلى 5760 نقطة محسنة في البوصة، بالإضافة إلى عمر أطول للألوان. وتدعم هذه الأجهزة وظيفة "فوتو إنهانس" (PhotoEnhance) والتي تعتبر محركاً تلقائياً لرصد مختلف عناصر الصورة بما يساهم في تحسين مناطق معينة ضمنها أوتوماتيكيا ويقلل الحاجة لمعالجتها يدوياً.

تصميم مبتكر

ويتميز التصميم المبتكر لأجهزة "ستايلس فوتو آر أكس 700" الحائز على جائزة "آي. أف. برودكت ديزاين" (IF Product Design) بإحتوائه على وحدة شفافة تؤمن دقة في مسح الصور تصل إلى 3200 نقطة محسنة في البوصة، الأمر الذي يسمح للمستخدمين بمسح ومعالجة الصور بمستوى عال من الدقة والوضوح لا يتوفر في الأجهزة متعددة الإستخدامات الأخرى. وتقوم الماسحات الضوئية عالية الأداء بإلتقاط الصور إلكترونياً لإعادة ترميمها ومعالجتها عبر حزمة من الأنظمة المتطورة. وبفضل الوحدة الشفافة المتكاملة، يستطيع مستخدمو هذه الأجهزة مسح الصور من الأفلام السلبية والإيجابية وحفظها بشكل آمن والحصول على نسخ عدة من الصور.

وإضافة إلى توفيرها مستويات متقدمة من الجودة في وظائف الطباعة والمسح الضوئي، تؤمن أجهزة "ستايلس فوتو آر أكس 700" قدراً كبيراً من المرونة حيث تتيح تقنية الطباعة على الأقراص المدمجة إمكانية تخصيص وأرشفة الصور. ■

المدير التنفيذي لـ"سبأفون":

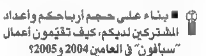
نواجه المنافسة بتحسين الخدمات



طارق جعفر الحيدري

صنعاء - إياد ديراني

منذ إطلاق أعمالها العام 2001 نجحت شركة الاتصالات اليمنية "سبأفون" في تحقيق "قفزات" نوعية على مستويات عدة. أولاً، تمكنت من تعزيز نوعية الخدمات ونشرها إلى المناطق اليمنية النائية، ثانياً حققت تطوراً ملحوظاً في عائداتها، ما مكّنها من الاستثمار في تنويع الخدمات وتعميق القدرات التقنية المساندة. ورحلة تطوير تجربة "سبأفون" تستحق القراءة خصوصاً كونها أوّل شركة تنشئ شبكة نقال في اليمن. ولاستعراض تجربة هذه الشركة، التقت "الاقتصاد والأعمال" المدير التنفيذي في "سبأفون" طارق جعفر الحيدري، وكان هذا الحوار:



■ **بناء على حجم أرباحكم وأعداد المشتركين لديكم، كيف تقيّمون أعمال "سبأفون" في العامين 2004 و2005؟**

□ تميز أداء شركتنا خلال العام 2004 باستكمال مشروع التوسعة وتغطية كافة محافظات الجمهورية وتقديم نوعية جديدة من الخدمات في السوق اليمنية. كذلك أطلقنا العام 2005 عدداً من الخدمات الجديدة كخدمة "العائلة" و"الأصدقاء" و"التصفح عبر الانترنت" GPRS و"الرسائل المتعددة الوسائط" MMS وخدمة الرسائل القصيرة عبر التجوال الدولي لمشتركي الدفع المسبق، إضافة إلى أكثر من 250 خدمة مختلفة.

هذه التطورات ساعدت "سبأفون" في تصدّر السوق المحلية للعام الرابع على التوالي، سواء من حيث مساحة التغطية وجودتها وعدد المشتركين الذي يقارب اليوم المليون مشترك، وتنوع الخدمات. أما بالنسبة لحجم أرباحنا في الأعوام الماضية فيمكننا القول أن "سبأفون" تتمتع بواحدة من أعلى نسب الأرباح في المنطقة مقارنة بالعائد، وذلك لانخفاض تكاليف التشغيل. ونعتقد أن الميزة الأساسية لشركتنا هي القيمة المضافة التي تتمتع بها خدماتها. وتهدف الشركة بشكل مستمر إلى تقديم أفضل نوعية من الخدمات بجودة عالية وبأحدث التقنيات في عالم الاتصالات اللاسلكية معتمدة على شبكة اتصالات حديثة.

ولتحقيق أهدافها، استثمرت الشركة بقوة لتأمين خدمات نوعية للمشترك. وهكذا نجحت "سبأفون" بتغطية محافظات الجمهورية اليمنية كافة والوصول إلى مشتركيها، بل وكانت السباقة في الدخول الى بعض المناطق النائية والتي لم تلق اهتماماً كبيراً في السابق. هذا التوسّع المميز في مجال التغطية جاء نتيجة إيمان الشركة بواجبها كشركة خدماتية ولمواكبة تطلعات مشتركيها. وبعد الإقبال الكبير من المواطنين على خدماتنا، كان لا بد من أن نزيد فعالية الشبكة لتتلاقى والتوقعات. من جهة أخرى تقدّم "سبأفون" جميع خدماتها بتعرفة منخفضة للغاية، لدرجة أننا بتنا معروفين بالشركة "صاحبة التعرفات الأكثر انخفاضاً في الوطن العربي".

■ **كيف تقرأون التغيرات السريعة في قطاع الاتصالات الإقليمي، وكيف يمكن أن تتأثر أعمالكم في ظل هذه المتغيرات؟**

□ لا شك أن سوق الاتصالات اللاسلكية في اليمن شهدت قفزات نوعية أسهمت بفعالية في مواكبة التطور التكنولوجي الإقليمي والعالمي على حد سواء. وقد شكل تاريخ إطلاق "سبأفون" لأعمالها في 12 شباط / فبراير 2001 حدثاً مهماً في إطار إستفادة السوق اليمنية من الثورة التقنية، وأطلقت "سبأفون" باعتبارها أول مشغل لشبكة نقال في اليمن عملاً تنموياً كبيراً في قطاع الاتصالات اللاسلكية كخطوة على طريق تحديث خدمات الاتصالات في اليمن.

أما بالنسبة للتغيرات التي شهدتها سوق الاتصالات اللاسلكية في اليمن مؤخراً فهي تغيرات طبيعية ومتوقعة نظراً لتفعيل دور المنافسة الايجابية ومحاولة ردم الهوة التكنولوجية والمعرفية. ونعتقد أن جميع التطورات التي يشهدها قطاع الاتصالات هي امتداد للتطورات التنموية التي تشهدها باقي القطاعات الأخرى. وتشكل هذه التغيرات محطات إيجابية على مستويات عدة. فقد سهّل إدخال تقنيات الاتصالات والمعلوماتية الجديدة وتطوير المهارات التسويقية، تطوير البنى التحتية للاتصالات والمعلوماتية وتنمية وتأهيل الكوادر البشرية القادرة على التعامل مع الأنظمة والتقنيات الجديدة. وإذا حلّلنا ما قامت به "سبأفون" منذ بدء تشغيل خدماتها، سنجد أنها حققت إنجازات نموذجية ورائدة إلى حد ما، ونحن نفخر بكوننا السباقين دوماً في طرح الخدمات الجديدة وتقديم الحلول الخدماتية المبتكرة ونشر الخدمات التكنولوجية.

وفي فترة قياسية، قامت الشركة بتقديم

تقدّم سبأفون أحدث الخدمات بأفضل الأسعار

مجموعة كبيرة من الخدمات والتقنيات المتطورة، وانتقلت بخدماتها إلى مرحلة قريبة من الجيل الثالث، ما يجعل تجربة "سبأفون" فريدة ليس على المستوى المحلي وحسب، بل على المستوى الإقليمي.

■ **كيف تقيمون معدلات استخدام الهاتف النقال في السوق اليمنية، وما هي توقعاتكم لمستقبل هذا القطاع من ناحية الاستخدام؟**

□ رغم حداثة سوق الاتصالات اللاسلكية اليمنية، فإن مؤشر الاستخدام للشبكات اللاسلكية في نمو مستمر وتصاعد نسبي. هذا الأمر شجع على القيام بعدد من الأنشطة التنافسية. وما دخول أكثر من مشغل إلى السوق المحلية إلا الدليل على حيوية سوق الاتصالات اليمنية. ونحن نؤمن أن ما قدمناه ما هو إلا بداية تطوير السوق.

ونرى أن تجربة الاتصالات اللاسلكية في اليمن كما تجربة الوطن العربي قطعت شوطاً لا بأس به في الطريق إلى المنافسة العالمية، كما أن التطور التكنولوجي المستمر في قطاع الاتصالات والمعلومات يزيد من معدلات النمو والتطور الاقتصادي بشكل عام. وعلى الرغم من ارتفاع كلفة توطين تكنولوجيا الاتصالات اللاسلكية في اليمن إلا أن ذلك لم يشكل عائقاً اقتصادياً أمام توفير حق الانسان اليمني في مواكبة التطور التكنولوجي وتحقيق الاندماج المعرفي، ووضع الحلول لمواجهة الاحتكار التكنولوجي العالمي والحد من تأثيرات تفاقم الانغلاق التكنولوجي المحلي.

■ **كيف ترون مستقبل قطاع الهاتف الثابت في ضوء الهيمنة المتزايدة للنقال؟**

□ لا شك أن تكنولوجيا المعلومات والاتصالات جددت الآمال والوعود بحل مشاكل الإنسان وذلك نظراً لقدرتها على إحداث التغيير والرقي في الحياة اليومية بمعدلات استثنائية. ومؤخراً أصبح الاتصال أحد حقوق الإنسان الأساسية، وأصبحت كفاءات المجتمعات تقاس بمدى كفاءة شبكات اتصالاتها بعد أن باتت مثل هذه الشبكات بمنزلة الجهاز العصبي للمجتمع.

أما بالنسبة للحاجة إلى الانتقال من السلكي إلى اللاسلكي فهو أمر حتمي بالأخص عند الحديث عن تنمية عناصر البنية التحتية لإقامة مجتمع المعلومات وزيادة فرص اندماجه بمجتمع التكنولوجيا العالمي. ونحن نؤمن بوجود فرص مبيعات لشركات الهاتف الثابت إلا أن الحاجة والطلب عليها ليسا بحجم الطلب على خدمات الهاتف النقال لما يتميز به من سهولة ومرونة في الاستخدام. كما يتميز الاتصال

تنمية الاتصالات والمعلوماتية تدعم الاقتصاد الوطني

اللاسلكي عن السلكي بخصائص مهمة عدة، مثل إمكانية نشر خدمة الاتصالات في المناطق النائية، وإرسال الصوت والصورة بجودة مقبولة، وعدم احتياج الشبكات اللاسلكية إلى وقت طويل لإرسال البيانات، كما انها أقل عرضة للأعطال الميكانيكية. وتسهم تكنولوجيا الاتصالات في خلق حلول عملية للقضايا الخاصة بعصر اقتصاد المعرفة كونها أحد المتغيرات الأساسية القادرة على ردم الفجوة الرقمية الحالية. وأصبح تطور شبكات الاتصال أحد أهم المؤشرات المستخدمة لقياس مدى تطور الشعوب.

■ **مع فتح الأسواق لمشغلين جدد، انخفضت أرباح المشغلين عموماً، برأيكم ما هي السبل لإعادة رفع الربحية؟**

□ نعتقد أن التحسين المستمر في نوعية الخدمات ومواكبة التطورات المتلاحقة في تكنولوجيا الاتصالات العالمية وتقديم عروض جديدة بما يلبي احتياجات المشترك وتطلعاته كفيل بجذب مستهلكين جدد مما سيعوض أي انخفاض قد يحدث جراء دخول مشغلين جدد.

من جهة أخرى، "سبأفون" شركة خدماتية، وهي تؤمن بأهمية التطوير المستمر لخدماتها للعب دور إيجابي في دورة التنمية الاقتصادية للمجتمع اليمني من خلال دعم عائدات الاقتصاد المحلي ودفع عجلة التنمية، ورفع مستوى القدرة التكنولوجية للمجتمع. وتدعم "سبأفون" قطاعات التنمية الأخرى التي تتوقف نوعية أدائها على توافر خدمات جيدة مثل القطاعات التعليمية والتجارية الإلكترونية والتنموية والإعلامية.

■ **مع توفر تقنيات جديدة داعمة للنقال، إلى أي مدى يمكن أن يحدث تعاون بين مشغلي النقال وشركات الإعلام المرئي؟**

□ التعاون بين مشغلي الهاتف النقال ومؤسسات الإعلام المرئي مهم وستراتيجي لكنه لا يزال في مراحل مبكرة من تطوره في المنطقة. وثمة مشاريع مشتركة بين الإعلام ومشغلي النقال مثل الخدمات الإخبارية والإعلامية عبر الرسائل القصيرة ورسائل الوسائط المتعددة. ويسوق البعض خدمات التفاعل المباشر مع الإعلام المرئي والتي تمكن مستخدمي النقال من المشاركة في البرامج المختلفة. ونحن نتطلع للإنتقال إلى جيل جديد من الخدمات التي تسهّل التفاعل المباشر مع الإعلام المرئي بشكل عام، وذلك يتضمن تبادل البيانات المختلفة وتوسيع آفاق الاستخدام الحالية. كما أننا نتطلع لخدمات البث الإعلامي عبر أجهزة النقال. ونشير إلى أن هذا المجال لا يطاول شركات الإعلام المرئي وحسب بل يشمل كافة المؤسسات الاعلامية.

■ **ما هو تقييمكم لجدوى وفرص خدمات الجيل الثالث من الهاتف النقال؟**

□ إن توافر خدمات الجيل الثالث من الاتصالات اللاسلكية يمثل نتيجة حتمية لقدرات السوق ونجاح التجربة الاستثمارية، هذه المتغيرات تسهم بشكل كبير في الارتقاء بالمستوى التكنولوجي والمعرفي وحتى الاقتصادي للمجتمعات. الحديث عن الفرص التي قد تخلقها خدمات الجيل الثالث من الاتصالات اللاسلكية يأخذ أبعاداً مختلفة، أهمها الإسهام في تطوير الأسواق المحلية إلى حد بعيد وخلق فرص استثمارية جديدة وتشجيع التنافس الايجابي، ما يرفع مستوى الأداء للشركات والأسواق المحلية وبالتالي الاقتصاد الوطني بشكل عام. وقد قامت بعض شركات النقال العربية بطرح خدمات الجيل الثالث ما يؤكد جهوزية السوق العربية لذلك.

■ **ما هو الخيار الأفضل للتوسع خارج أسواقكم التقليدية في النقال؟ شراء شركات موجودة أم تأسيس شركات؟**

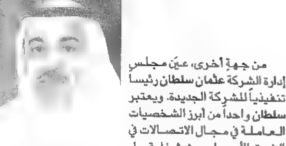
□ في اعتقادي أن تأسيس شركة يعتبر من أفضل الخيارات. هذا لا يقلل من قيمة اتخاذ قرار شراء شركات موجودة لأنه يكون موفقاً اذا كانت الشركة الموجودة تتمتع بربحية وحصة جيدة في السوق وإنتشار جغرافي وتنوع في الخدمات وتمتلك فرصاً في النمو. وهناك تجارب جيدة لتوسع بعض الشركات العربية خارج اسواقها وفق أسلوب شراء شركات، وأثبتت نجاحها

■ **ما أهمية وجود هيئة ناظمة في السوق التي تعملون فيها، وما هو الدور الذي تتوقعونه من الهيئات الناظمة؟**

□ إن وجود هيئة لتنظيم قطاع الاتصالات يعتبر في غاية الأهمية، ومن شأنه المساهمة في تطوير قطاع الاتصالات ودعم الاستثمار وحماية حقوق المستثمرين وخلق جو من التنافسية يحكمه العدل، كذلك يشجع وجود هيئة ناظمة على الاستثمار وتقديم أفضل الخدمات للمستهلك ■

أعلنت شركة الإمارات للاتصالات المتكاملة (EITC) عن نيّتها البدء بتقديم خدماتها للجمهور في النصف الثاني من السنة الحالية بعدما تم الإعلان رسمياً عن تأسيسها. كما أعلنت الشركة الجديدة أنها مستعدة تماماً لتقديم تشكيلة كاملة من خدمات الاتصالات، سواء في مجال الاتصالات المتحركة والثابتة، أو في تقنيات النطاق الواسع والقنوات التلفزيونية مدفوعة الأجر. وستبدأ الشركة أعمالها بتوفير خدمات الهاتف النقّال في كافة أرجاء الدولة.

وفي أوّل تصريح له بعد تأسيسها، قال رئيس مجلس إدارة "الإمارات للاتصالات المتكاملة" **أحمد بن بيات**: "إن تأسيس الشركة يعتبر علامة بارزة في مسيرة تحرير قطاع الاتصالات في دولة الإمارات العربية المتحدة، وهي خطوة من شأنها دفع حركة النمو الاقتصادي وتعزيز التنافس البنّاء الذي يصب في مصلحة الوطن". وأكد أن "الإمارات للاتصالات المتكاملة" هي شركةٌ وطنية مئة في المئة وأنها لن تستعين بأي مشغّل أجنبي كشريك لها، مضيفاً أن قطاع الاتصالات في دولة الإمارات العربية المتحدة قد وصل إلى سن الرشد وأن الشركة ستستعين في أداء أعمالها بالكفاءات العالية التي تزخر بها المنطقة".


أحمد بن بيات

من جهةٍ أخرى، عيّن مجلس إدارة الشركة **عثمان سلطان** رئيساً تنفيذياً للشركة الجديدة. ويعتبر سلطان واحداً من أبرز الشخصيات العاملة في مجال الاتصالات في الشرق الأوسط حيث شغل قبيل انضمامه إلى الشركة مناصب إدارية عديدة تمثل آخرها في تأسيس وقيادة واحدة من أكبر الشركات المشغلة للهواتف النقّالة في المنطقة، بالإضافة إلى توليه منصب رئيس المجموعة العربية للقطاع الخاص المنبثقة من منظمة الاتصالات العالمية. ويتكوّن مجلس إدارة الشركة من سبعة أعضاء هم: **أحمد بن بيات، خالد البستاني، سعد عبد الرزاق، سعيد اليتيم، وليد المقرب المهيري، جاسم الزعابي وسعود باعلوي.**

ويبلغ رأس مال الشركة الجديدة 4 مليارات درهم. وهي مملوكة بنسبة 50 في المئة للحكومة الاتحادية، بينما تملك كل من شركة مبادلة للتنمية وشركة الإمارات للاتصالات والتكنولوجيا نسبة الـ50 في المئة المتبقية مناصفة. ويخطط مالكو الشركة لطرح 20 في المئة من أسهمها للاكتتاب العام في سوق دبي الحالية، وذلك قبيل انطلاق خدماتها التجارية.

عقدت المؤسسة العربية للاتصالات الفضائية "عرب سات" مؤخراً اجتماعات مجلس إدارتها للدورة 112 في القاهرة برئاسة رئيس مجلس الإدارة **محمد بن سعد الشهري**. وناقش مجلس الإدارة مشروع الموازنة التقديرية للعام 2006 واستثمارات "عرب سات" المستقبلية، إضافة إلى عدد من أوراق العمل المتعلقة بمستقبل الاتصالات في المنطقة.


اجتماعات مجلس إدارة "عرب سات"

وقال الشهري إن خدمات "عرب سات" حققت تطوراً مهماً في الفترة الماضية وشملت خدمة المعطيات والإنترنت وغيرها من خدمات الاتصالات الفضائية الحديثة. وأضاف إن تطوير هذه الخدمات أعطى دفعاً جديداً للمؤسسة وفتح أمامها الآفاق لتنتقل من نجاح إلى نجاح.

أما الرئيس التنفيذي في "عرب سات" **خالد بالخيور** فنوّه بإطلاق "الباقة العالمية الرقمية الموحّدة" التي تتيح للمشاهد العربي في كافة أنحاء العالم مشاهدة القنوات العربية.

وكانت "عرب سات" وقّعت مؤخراً اتفاقية تعاوُن مشترك مع سلطة منطقة دبي الحرة للتكنولوجيا والإعلام تضمنت إطلاق منصة تكنولوجية جديدة لتقديم خدمات البث المباشر إلى المنازل. ومن المقرر أن يتعاون طرفا الاتفاق في مجال تسويق خدمات هذه المنصة اعتماداً على قدرات البث المميزة لأقمار "عرب سات".

يشار إلى أن لائحة المستفيدين من خدمات "عرب سات" تضم جميع هيئات التلفزيون العربية في القطاعين العام والخاص، إضافة إلى الهيئات الإقليمية والعالمية، الشركات ورجال الأعمال والمؤسسات ومزوّدي خدمات الإنترنت والأفراد. ويتكوّن مجلس إدارة المؤسسة من تسعة بلدان عربية هي: السعودية، الكويت، ليبيا، قطر، الإمارات، عُمان، السودان، العراق والمغرب.

بعد تعثّر صفقة شراء شركة اتصالات الاماراتية لنحو 26 في المئة من أسهم شركة الاتصالات الباكستانية، أعلن في باكستان مؤخراً عن تعديلات في الصفقة لإنقاذ العملية. فقد اتفق الطرفان على جدولة دفع المبلغ الكلي الذي يناهز 2,6 مليار على مرحلتين.

في المرحلة الأولى تقوم "اتصالات" بدفع 1,4 مليار دولار بالتزامن مع استلامها إدارة الشركة. وفي المرحلة الثانية تبدأ "اتصالات" بدفع 1,2 مليار دولار على فترة خمس سنوات.

وقال بيان صادر عن الحكومة الباكستانية إن "اتصالات" ستسدد المبلغ الباقي على تسعة أقساط متساوية بواقع قسط كل ستة أشهر. وكان العرض الذي قدمته "اتصالات" يزيد بنحو 1,2 مليار دولار على ثاني أكبر عرض ونحو 1,3 مليار دولار على قيمة الحصة في سوق الأسهم في ذلك الوقت.

مشروع "كابل الخليج البحري الثاني" لربط الإمارات والسعودية والعراق



محمد حسن عمران

خالد اللحم

وقّعت مؤسسة اتصالات الإماراتية وشركة البريد والاتصالات العراقية وشركة الاتصالات السعودية STC اتفاقاً لتنفيذ مشروع كابل اتصالات بحري باسم "كابل الخليج البحري الثاني" لربط الامارات والسعودية والعراق. وسيشكل الكابل، الذي تنتهي مراحل تنفيذه نهاية العام الحالي، حلاً عملياً لتلبية الطلب المتنامي على خدمات الإنترنت والاتصالات المختلفة، من خلال تعزيز ربط دول الخليج ببقية شبكات الاتصالات في العالم.

حول المشروع، قال رئيس مجلس الإدارة في مؤسسة الإمارات للاتصالات **محمد حسن عمران** إن الأطراف المشاركة في المشروع ستستفيد من هذا الكابل، لما يوفره من خيارات اتصالات دولية سريعة "واسعة النطاق" Broad band. وسيؤمّن الكابل أيضاً ربطاً "إتصالياً" متكاملاً للعراق على مستوى دولي.

أما الرئيس التنفيذي لـ"الاتصالات السعودية" **خالد اللحم**، فوصف المشروع بـ"الستراتيجي" واعتبر أنه يكمل مساهمة شركة الاتصالات السعودية في مشروع الكابل البحري "SEA-ME-WE4" الذي يمر في مدينة جدّه ومحطة الربط الجديدة في الساحل الشرقي للمملكة العربية السعودية؛ وقال: "إن المزايا التي يقدمها "كابل الخليج البحري الثاني" لا تقتصر على توفير قدرات ربط إضافية مع الدول المجاورة فقط، بل تؤمّن تنوّعاً لمتطلبات السعات الدولية "العريضة النطاق" Broad band التي تحتاجها شركات الاتصالات المساهمة في المشروع".

أما المدير العام لشركة البريد والاتصالات العراقية **خزعل حسن مهدي** فيرى أن المشروع يؤمّن وصلاً للعراق بالعالم ويسهّل تحديث شبكاته وتوفير نظام اتصالات سريع وأقل تكلفة وأكثر فاعلية.

يشار إلى أن مؤسسة الإمارات للاتصالات "اتصالات" و"الاتصالات السعودية" تحالفتا أيضاً في مشروع الكابل البحري الدولي "SEA-ME-WE 4"، الذي دشن مؤخراً، ويربط فرنسا بسنغافورة مروراً بعدد كبير من الدول. وبفضل هذا الكابل وفرعه الخاص "FOG2" يصبح بإمكان العملاء في الشرق الأوسط في شكل عام، ودول الخليج خصوصاً، الاستفادة من مزايا الاتصال الدولي السريع استناداً إلى أحدث أنظمة الكابلات البحرية المتطورة.

ومن المتوقع أن تصل قدرة النقل في "كابل الخليج البحري الثاني" الى 1 "تيرابايت" من خلال خطين من الألياف البصرية. وسيغطي الكابل في مرحلة أولى 1500 كيلومتر لربط الفجيرة الإماراتية بالساحل الشرقي للسعودية وأم قصر العراقية. ويُتوقع أن يصل طوله عند الانتهاء من عمليات التوسع المحتملة إلى بلدان خليجية إضافية إلى 2200 كيلومتر. وأعلنت الشركات المساهمة في المشروع عن طرح مناقصة لمد الكابل الذي تبدأ الاستفادة منه بداية العام 2007.

"أيسر" ترعى نشاطات "سكوديريا فيراري"

من اليمين، جيا فرانكو لانسي وجان تود

أعلنت شركة أيسر، رابع أكبر شركة عالمية في قطاع تقنية المعلومات، عن توقيع اتفاقية توطّد شراكتها مع فريق المارنيللو الذي يشارك في سباقات Formula one، لرعاية نشاطات "سكوديريا فيراري".

عن الاتفاقية قال رئيس شركة أيسر **جيا فرانكو لانسي**: "تتطابق ستراتيجية وأهداف "أيسر" تماماً مع ستراتيجية وأهداف "سكوديريا فيراري"، والتي تتمثل في الإلتزام بالأهداف والسعي نحو النجاح من خلال روح المنافسة. ولذلك قررنا تجديد وتقوية شراكتنا مع "سكوديريا فيراري"، آخذين في الإعتبار أن إظهار علامتنا التجارية بهذا الشكل سيساعد في تقوية ريادة "أيسر".

وتعود الشراكة بين شركة أيسر وفريق فيراري إلى العام 2003، حين تم التوقيع على اتفاقية شراكة بينهما أصبحت بموجبها شركة أيسر مزوّداً رسمياً لفريق المارنيللو.

"يو. أس. روبوتيكس" تمنح "الماسة" حقوق التوزيع في الإمارات



بعد توقيع الاتفاقية، من اليسار: سيد بارفيز أحمد، مدير التسويق والمبيعات في شركة "الماسة للتوزيع" وسوميت كومار، المدير الإقليمي لشركة "يو. أس. روبوتيكس" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا

منحت "يو. أس. روبوتيكس" حقوق توزيع كامل منتجاتها لشركة "الماسة للتوزيع" المتخصصة في توزيع حلول تكنولوجيا المعلومات في الإمارات

وقال المدير الإقليمي لشركة "يو. أس. روبوتيكس" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **سوميت كومار**: "تميز أداء شركة "الماسة للتوزيع" طيلة العام الحالي بقدر كبير من النجاح، وساهمت شبكة التوزيع الشاملة التي تمتلكها وخبرتها العميقة في مجال التسويق، في ترسيخ مكانتنا في دول مجلس التعاون الخليجي. وجاء قرارنا بمنح هذه الشركة حقوق توزيع كامل منتجاتنا في الإمارات لتعزيز الشراكة الستراتيجية بيننا وسنعمل جنباً إلى جنب مع "الماسة للتوزيع".

بانوراما الاتصالات

مصر



د.طارق كامل

أعلن وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري د. طارق كامل أن مصر ستُعيد هيكلة تعرفات الاتصالات في السوق المصرية خلال العامين المقبلين بالتوازي مع تطبيق خطة تحرير قطاع الاتصالات التي بدأت في كانون الثاني / يناير الماضي. وقال د. كامل خلال توقيع الترخيص الممنوح من الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات للشركة المصرية للاتصالات لإنشاء وتشغيل وإدارة خدمات الاتصالات خلال الاعوام الـ 15 المقبلة، أن الترخيص يأتي في إطار ترتيب أوضاع السوق المصرية وفقاً لقانون الاتصالات لسنة 2003، مشيراً إلى أن الترخيص يمثل إحدى العلامات البارزة في تحرير سوق الاتصالات.

وأكد الوزير أن الترخيص يشمل جميع الخدمات التي تقدمها الشركة حالياً، وتتضمن خدمات الهاتف الثابت والدولي والفاكس والتلغراف وخدمات القيمة المضافة. وحول حق الشركة في تقديم خدمة النقّال في ضوء هذا الترخيص، قال الوزير: "إن الترخيص يشمل فقط الخدمات التي تقدمها الشركة حالياً"؛ وأضاف: "مع طرح رخصة خدمات الشبكة الثالثة للنقّال مستقبلاً ستمتلك "المصرية للإتصالات" مثل غيرها من الشركات حق التقدم للحصول على الترخيص، وهو ما ينطبق كذلك على خدمات أخرى لم تطرح بعد مثل تقنية "واي ماكس"". وحول جدولة المبلغ الذي ستدفعه "المصرية للاتصالات" مقابل الترخيص أكد الوزير أنه متدرج وسيتم سداده على مدى عامين.

العراق



أعلنت شركة أوراسكوم تليكوم المصرية مؤخراً أنها نجحت في تمديد رخصة شبكتها العاملة في مجال الهاتف النقّال في العراق "عراقنا" لمدة 6 أشهر بشروط الترخيص الأصلي نفسها، وتنتهي مدة الترخيص الجديد في حزيران / يونيو المقبل.

وقال بيان صادر عن "أوراسكوم" أنها ستتقدم للحصول على ترخيص لمدة أطول بحسب اتفاق مبرم مع السلطات العراقية قبل نهاية العام الحالي.



نجيب ساويرس

وتتضمن شروط تمديد الترخيص، قيام "أوراسكوم" بسداد 13 في المئة من مجمل الايرادات المحققة كرسوم، بعد حسم المبالغ المدفوعة للجهات الحكومية ذات الصلة بنشاط النقّال، مثل شركة الاتصالات العراقية ومشغّلو شبكتي النقّال في العراق "آسيا سل" و"أم تي سي أثير"، ولن تكون "أوراسكوم" ملزمة بدفع أي مبلغ آخر كرسوم الترخيص مثلاً.

وكانت "أوراسكوم" قد حصلت على ترخيص للعمل في منطقة وسط العراق في تشرين الاول / أكتوبر 2003؛ ونجحت الشركة في تموز / يوليو الماضي، في زيادة حصتها في "عراقنا" بحيث تملكتها كاملة بعد شراء حصة تبلغ 37 في المئة، يقال أنها كانت مملوكة لمستثمرين محليين.

وبلغت إيرادات "عراقنا" خلال الأشهر التسعة الأولى من العام 2005 نحو 249 مليون دولار، وتجاوز عدد مشتركيها في تشرين الأول / أكتوبر الماضي 1,5 مليون مشترك. وقال رئيس مجلس ادارة "أوراسكوم تليكوم" **نجيب ساويرس** أن شركته "مهتمة بالتوسّع في السوق العراقية، مؤكداً أنها ستسعى للحصول على ترخيص طويل الأجل في العراق، نظراً للفرص الواعدة هناك".

عُمان



بعد دخول مشغّل ثان للهاتف النقّال الى السوق العُمانية، بدأت هيئة تنظيم الاتصالات العُمانية دراسة خيارات وأساليب تحرير سوق الهاتف الثابت. وقامت الهيئة مؤخراً بإجراء دراسات مبدئية عدة لمعرفة الأسلوب الأفضل لتطبيق خطة التحرير.

ويتوقّع تقرير صادر عن مجموعة المرشدين العرب أن تبدأ المنافسة في قطاع الهاتف الثابت العُماني مع بداية العام 2007. ويضيف التقرير أن نسبة استخدام الانترنت في عُمان لا تزال متواضعة خصوصاً لدى مقارنتها مع البلدان الخليجية الأخرى. ولا تتخطى نسبة استخدام الانترنت نحو 3,1 في المئة من السكان (2005).

ويتوقع التقرير أن تحفّز المنافسة المقبلة النمو في هذه السوق الواعدة، وأن ينمو عدد المشتركين بنسبة سنوية تتجاوز 21 في المئة بين العامين 2005 و2009. أما على صعيد العوائد فيقول التقرير أن مجمل عوائد خدمات الانترنت في عُمان وصلت إلى 20 مليون دولار أميركي العام 2004 مرتفعة بأكثر من 6 ملايين دولار عن مستواها في 2002، والذي بلغ 14 مليون دولار.

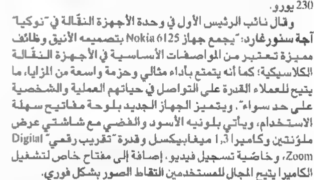
"نوكيا"

هاتف Nokia 6125

أعلنت "نوكيا" عن إضافة جهاز متطور جديد إلى مجموعة منتجاتها الواسعة والمتنوعة من الأجهزة النقالة، وذلك بإطلاقها جهاز Nokia 6125 بتصميم انسيابي مدمج قابل للطي مزوّد بمزايا تشمل كاميرا 1,3 ميغابيكسل، وتقنية "البلوتوث" Bluetooth ومشغّل موسيقى رقمي.

وسيتوفر الجهاز الجديد وهو رباعي الموجات (GSM 850/900/1800/ 1900) في أسواق المنطقة خلال الربع الثاني من العام الحالي بسعر يناهز 230 يورو.

جهاز نوكيا الجديد



وقال نائب الرئيس الأول في وحدة الأجهزة النقّالة في "نوكيا" **آجة سنورغارد**: "يجمع جهاز Nokia 6125 بتصميمه الأنيق وظائف مميزة تعتبر من المواصفات الأساسية في الأجهزة النقّالة الكلاسيكية؛ كما أنه يتمتع بأداء مثالي وحزمة واسعة من المزايا، ما يتيح للعملاء القدرة على التواصل في حياتهم العملية والشخصية على حد سواء". ويتميز الجهاز الجديد بلوحة مفاتيح سهلة الاستخدام، ويأتي بلونيه الأسود والفضي مع شاشتي عرض ملوّنتين وكاميرا 1,3 ميغابيكسل وقدرة "تقريب رقمي" Digital Zoom، وخاصية تسجيل فيديو، إضافة إلى مفتاح خاص لتشغيل الكاميرا يتيح المجال للمستخدمين التقاط الصور بشكل فوري.

"راية"

تعاون مع دار الإنماء الاجتماعي في قطر

كشفت دار الإنماء الاجتماعي إحدى أبرز المؤسسات التنموية والاجتماعية في قطر، عن تعاونها مع "راية" المتخصصة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، لتبنّي نظام معلوماتي متطور يهدف إلى تنظيم إجراءات العمل داخل المؤسسة. ويُتوقع أن تساهم هذه الخطوة في رفع مستوى الخدمات التي توفرها الدار وزيادة كفاءة العمل.

علي صقر

ويأتي هذا المشروع ضمن جهود المركز الرامية إلى تطوير نظام إدارة الخدمات. وسيساهم المشروع في تعزيز التنمية الاجتماعية والاقتصادية للفئات المستفيدة من الخدمات التي تقدمها الدار.

وعن البرنامج قال مدير عام "راية" في الخليج **علي صقر**: "نفخر بتنفيذ مثل هذه المشاريع التي تهدف إلى تطوير نظام العمل في المؤسسات وبخاصة تلك التي تعمل على خدمة محدودي الدخل. لقد ساهمت خبرتنا في إنجاح هذا المشروع الذي تطلّب فهماً معمقاً لطبيعة العمل داخل المؤسسة وحجم الخدمات المقدمة للأفراد".



"سوني إريكسون"

هاتف W810i

كشفت "سوني إريكسون" مؤخراً النقاب عن الهاتف الجديد W810i. ويعد هذا الجهاز أحدث هواتف عائلة Walkman التي توفر خاصية الاستماع للموسيقى. ويعمل الهاتف الجديد بترددات (850،900،1800،1900 ميغاهرتز) ويسمح للمستخدمين بتبدل الملفات الموسيقية عبر الأقراص الصلبة أو عن طريق خدمة التحميل بين الهواتف حسب توفرها من قبل مزوّد الخدمة في كل بلد.

ويتميز هاتف W810i بالسرعة في تحميل البيانات والملفات ما يجعله مميزاً في التعامل مع أحدث وظائف الوسائط المتعددة، حيث يمكن للمستخدمين الإستماع إلى ساعات من الموسيقى المتواصلة وإلتقاط الصور وإرسالها وإستخدام الإنترنت بالإضافة إلى إستقبال الرسائل النصية القصيرة والبريد الإلكتروني في أي وقت. ويأتي هاتف W810i بشريحة ذاكرة قابلة للفصل سعة 512 ميغابايت ويمكن زيادتها إلى 2 جيغابايت، ما يسمح بتخزين كمّ هائل من الملفات الموسيقية والصور والفيديو وغيرها من ملفات الوسائط المتعددة.

هاتف W810i الجديد

"ويسترن ديجيتال"

ندوات لقنوات التوزيع

نظّمت "ويسترن ديجيتال"، الشركة المتخصصة في صناعة محرّكات الأقراص الصلبة، ندوتين لقنوات توزيع منتجاتها في مدينتي الخُبر في المملكة العربية السعودية والاسكندرية في مصر.

وتأتي هذه الندوات في إطار خطط الشركة الستراتيجية الرامية إلى تعزيز تواجدها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وحرصت الشركة على عقد هاتين الندوتين بهدف زيادة وعي موزعيها في السعودية ومصر بقائمة المنتجات التي توفرها إضافة إلى تحديد ستراتيجية تسويقية واضحة.

وتعتبر الأسواق السعودية والمصرية إحدى أكبر الأسواق في المنطقة بالنسبة لـ"ويسترن ديجيتال".

أدوبي

إنتشار واسع لـ"ماكروميديا فلاش"



آلان رمضان

أعلنت "أدوبي"، الشركة العالمية المتخصصة في توفير برامج النشر الإلكتروني، عن تحقيق تقنية "ماكروميديا فلاش" نجاحات ملحوظة بعد تبنّيها من قبل العديد من الشركات المصنعة للوسائط الإلكترونية. وتتميز "ماكروميديا فلاش" بقدرتها على توصيل المحتوى الرقمي وتوفيرها لميزة البحث بما يتوافق مع احتياجات المستهلكين وتم توريد أكثر من 45 مليون نسخة من تقنية "فلاش ماكروميديا" إلى مختلف أنحاء العالم ليتم تطبيقها على مختلف أجهزة الهواتف النقّالة والأنظمة عالية التقنية.

وقال نائب الرئيس الأول لحلول الأجهزة النقّالة في شركة أدوبي آلان رمضان: "يسرّنا اعتماد تقنياتنا من قبل شركات معروفة عالمياً مثل "كوداك" و"سوني" و"آي ريفير" و"ماجيك بوكس". ولا ننسى أن تقنياتنا الخاصة بتطبيقات فلاش نالت أيضاً جوائز خلال معرض "منتجات المستهلك الإلكترونية". وتساهم التطبيقات والواجهات الحديثة من برامج "فلاش" في إعادة صياغة شكل قطاع صناعة الإلكترونيات الاستهلاكية، كما تستقطب المستخدمين من خلال محتوى رقمي ومعلوماتي متميز".

"بي. إي. إيه سيستمز"

نمو كبير لتطبيقات الانترنت في السعودية

صياء ذبيان

أعلنت "بي. إي. إيه سيستمز" BEA Systems، الشركة المتخصصة في مجال تطبيقات البنى التحتية المعلوماتية، عن عزمها تعزيز مكانتها في سوق "البوابات الإلكترونية" Electronic Gates المتنامية في السعودية وتشهد أسواق المملكة معدلات نمو كبيرة، كما أنها تمتلك فرصاً استثمارية ضخمة في شتى المجالات.

وقال المدير العام لشركة إي سوليوشنز بي. إي. إيه في منطقة الشرق الأوسط ومصر ضياء ذبيان: "نطمح إلى تعزيز مكانة الحلول والخدمات التي نوفرها في السوق السعودية المتنامية والاستفادة من فرص النمو المتاحة فيها. ونتوقع أن تساهم برامجنا الجديدة مثل "ويب لوجيك" (WebLogic) و"أكوالوجيك" (AquaLogic)، والتي تعتبر من أبرز البرمجيات في مجال البنى التحتية المؤسساتية على مستوى العالم، في تبسيط العمليات البرمجية وتطبيقات البنية التحتية الخدماتية (SOA) لعملائنا في المملكة بغية تعزيز فعالية وإنتاجية أعمالهم".

تطرح مجموعة حلول إدارية

أطلقت "فايل نت" FileNet مؤخراً مجموعة من أحدث منتجاتها المخصصة لحلول "إدارة فرق العمل" Team Collaboration Manager في منطقة الشرق الأوسط. وتم تصميم هذه الحلول التي تعتمد على الانترنت لتعزيز عملية التواصل بين أفراد فرق العمل داخل المؤسسات.

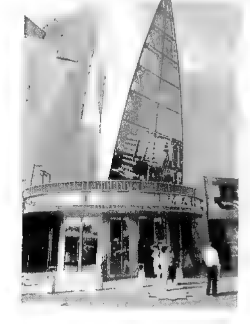
وقال نائب رئيس شركة فايل نت في جنوب أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا كارلو ستيلاتي: "يأتي إطلاق حلول إدارة فرق العمل في أعقاب سلسلة من البحوث المكثفة، وتساعد هذه الحلول الجديدة الأفراد على تحقيق أقصى استفادة ممكنة من الوسائل التي تعمل على تعزيز تعاون الفريق الواحد والتي يأتي من بينها منتديات المناقشة والإجتماعات التفاعلية. وتتيح هذه النشاطات تبادل المعلومات والآراء وتسريع إجراءات العمل فضلاً عن تخفيض النفقات ورفع إنتاجية الموظفين وضمان الحصول على رضى العملاء".

كوزمو سيستمز

شبكة WIFI في مركز برجمان

أعلن مركز برجمان عن تركيب شبكة WiFi لاسلكية، لتمكين المتسوّقين من الحصول على معلومات محدثة عن المحلات والخدمات المتميزة التي يقدمها المركز لضيوفه. وسيتلقّى الزبائن هذه المعلومات مباشرة على هواتفهم النقّالة، أو المساعدات الرقمية الشخصية PDA أو حتى أجهزة المفكرات.

ووفقاً لشركة كوزمو سيستمز Kosmo Systems التي قامت بتركيب الشبكة اللاسلكية، وهي شركة متخصصة في الوسائط الرقمية تتخذ من مدينة أورلاندو بولاية فلوريدا مقراً لها، فإن مركز برجمان هو أول مركز تجاري في العالم يقوم بتركيب هذه التقنية، الأمر الذي يجعله أول مركز تسوّق في العالم يعتمد تقنيات WiFi ليقدم للمتسوّقين معلومات خاصة به. ويتوقع القائمون على مركز برجمان، ردة فعل إيجابية من قبل الزبائن حيال هذه الخدمة الجديدة والمميّزة.



مركز برجمان

عودة دودج تشارجر



ترنت باركروفت وكريج هاردي

أطلنطا، الإقتصاد والأعمال

في إطار جهودها الرامية إلى زيادة حصتها في أسواق المنطقة، أعادت دايملر كرايسلر مؤخراً طرح سيارة دودج تشارجر Dodge Charger الشهيرة، بمواصفات عصرية وتقنيات متقدمة تجعلها في موقع قوي من المنافسة. وكانت هذه السيارة اكتسبت شهرة واسعة في حقبة الستينات من القرن الماضي واعتبرت عنواناً للقوة ورمزاً للسيارة الرياضية.

اختارت دايملر كرايسلر من خلال مكتبها الإقليمي في دبي مدينة أطلنطا الأميركية لإطلاع الصحافة العربية على دودج تشارجر الجديدة وإمكاناتها، وكانت مناسبة لقيادة السيارة واختبار قوتها واللقاء بمسؤولي الشركة.

تجمع دودج تشارجر 2006 بين قوة الأداء وجمال التصميم الخارجي الرياضي الذي يعطي انطباعاً بالقوة والمغامرة، إضافة إلى المقصورة العملية العالية الجودة، وتجهيزات السلامة العالية.

التصميم الخارجي للسيارة يعطي انطباعاً بالقوة والوقار، خصوصاً المقدمة والشبك الأمامي.

وتتوفر دودج تشارجر بخيارين من المحركات، فجهز طراز R/T بمحرك هيمي HEMI من ثماني أسطوانات على شكل V، بقوة 340 حصاناً وبسعة 5,7 لترات، بعزم أقصى يصل إلى 390 رطل/قدم. ويقوم نظام الإزاحة المتعدد (MDS) بالمحرك الهيمي بتخميد حركة أربع أسطوانات في فترة 40 جزءاً من الثانية، عندما لا يتطلب الأمر قوة الأسطوانات الثماني بكاملها، ما يؤدي إلى تخفيض استهلاك الوقود بمعدل يصل إلى 20 في المئة. كما جهزت بناقل حركة آلي AutoStick من خمس سرعات.

كما تتوفر سيارة دودج تشارجر 2006 بمحرك من ست أسطوانات على شكل V، عالي الأداء سعته 3,5 لترات، تبلغ قوته 250 حصاناً وعزمه الأقصى 250 رطل/قدم، ما يحقق أداة مميزاً واقتصاداً في استهلاك الوقود في الوقت ذاته. ويأتي هذا المحرك مع ناقل حركة من خمس سرعات آلي AutoStick يتيح للسائق أن يختار بين ناقل الحركة الأوتوماتيكي بالكامل وناقل الحركة اليدوي.

دودج تشارجر 2006

وتمتاز دودج تشارجر، بقاعدة عجلات تُعد الأطول ضمن فئتها، وبمقصورة رحبة وفخمة وبتجهيزات عملية وسهلة الإستخدام ويرتفع وضع المقاعد في تشارجر لأكثر من بوصتين عن الجيل السابق من سيارة السيدان دودج، الأمر الذي يتيح رؤية ممتازة للطريق بالنسبة للسائق والراكب على حد سواء. وتتسع المقصورة لخمسة ركاب بالغين، بينما تلبي مساحة صندوق السيارة متطلبات الركاب العصرية التي تساير أنماط حياتهم.

وتمتاز سيارة دودج تشارجر 2006 الجديدة كلياً بأداء متفوق للدفع بالعجلتين الخلفيتين وبتوزيع متعادل 50/50 تقريباً ونظام تعليق فريد يحقق المستوى الصحيح لأوضاع القيادة.

ويتضمن نظام التعليق القياسي في موديل R/T بسيارة دودج 2006 إطارات وعجلات قياس 18 بوصة ومُخمدات اهتزازات تتيح للسيارة الانطلاق بنعومة على الطرقات.

كما جهزت دودج تشارجر 2006 بمزايا قياسية مثل نظام الفرامل المانعة للإنغلاق (ABS) الذي يساعد على المحافظة على التحكم بالمقود عند استخدام الفرامل على الطرق المنزلقة وذلك بمنع انغلاق العجلات، ونظام التحكم في السحب عند كل السرعات (TCS) الذي يحول دون انزلاق العجلات عندما يتم التسارع فوق الطرق المنزلقة. وتم تصميم نظام الثبات الإلكتروني (ESP) القياسي في دودج تشارجر ليرصد أوضاع القيادة الحرجة ويساعد في حلها.

نائب رئيس دايملر كرايسلر في الشرق الأوسط **ترنت باركروفت** Trent Baarcroft اعتبر أن تصميم السيارة وجودتها العالية يرتقيان بها ويجعلاها خارج إطار المنافسة. وقال إن دودج تشارجر تتواكب مع المتطلبات الحالية للسوق وتشكل تحدياً يوفي بعهد الأسمين الأسطوريين "دودج" و"تشارجر".

مدير تسويق كرايسلر، جيب ودودج، في الشرق الأوسط **كريج هاردي** Craig Hardie قال "إنه على غرار محرك HEMI فإن إسم تشارجر هو أسم قوي مشتق من تراث الأداء الذي يفتخر بنفسه لعلامة دودج، ويلقى إسم وجودة هاتين العلامتين اعترافاً واسع النطاق. كما أن سيارة دودج تشارجر الجديدة كلياً ومحرّك HEMI، يمثّلان معاً عودة للسيارة الأميركية القوية الحديثة".

سعر دودج تشارجر يتراوح ما بين 80 ألف درهم إماراتي و 110 آلاف درهم حسب التجهيزات والمواصفات. ■

نائب رئيس "جنرال موتورز" مورين داركس:

التزام كبير بأسواق المنطقة



مورين كمبستون داركس

دبي – خطار زيدان

تبدي شركة جنرال موتورز، صانعة السيارات الأولى في العالم (حتى اللحظة)، اهتماماً كبيراً في أسواق الشرق الأوسط، وتحقق فيها نتائج إيجابية على الرغم من المشاكل المالية التي تتخبّط فيها الشركة، وتراجع مبيعاتها على المستوى العالمي، ما يهدد مركزها الأول. فـ"تويوتا"، المصنّع الياباني الأول والثاني عالمياً، في وضع الاستعداد للحلول مكان "جنرال موتورز" في تبوّ المركز الأول، بعدما نجحت بتخطي "فورد".

"الاقتصاد والأعمال" التقت نائب رئيس شركة جنرال موتورز، ورئيسة "جنرال موتورز" لمناطق أميركا اللاتينية وأفريقيا والشرق الأوسط، مورين كمبستون داركس، أثناء زيارتها إلى دبي مؤخراً، وحاورتها حول وضع الشركة وخططها، ومدى التزامها في أسواق الشرق الأوسط؛ وجاء ذلك من خلال الحديث الآتي:

■ **ما هو وضع شركة جنرال موتورز عالمياً في ظل المشاكل المالية التي تعاني منها، وتراجع مبيعاتها في الفترة الأخيرة؟**

□ إن وضع شركة جنرال موتورز جيد جداً عالمياً. في مناطق أميركا اللاتينية، أفريقيا والشرق الأوسط ارتفعت مبيعاتنا بمعدل 22 في المئة، وفي آسيا ارتفعت 17 في المئة. أما بالنسبة للسوق الأوروبية فهي إجمالاً بطيئة النمو، مع أن أسواق ألمانيا وإيطاليا ارتفعت بمعدل 2 في المئة، لكننا نعمل على تنمية الحصة السوقية في تلك المنطقة. نحن في منتصف الخطة البديلة التي أعلنا عنها السنة الماضية.

ومن الواضح أننا نمر بأوقات صعبة في أميركا الشمالية، حيث ما زلنا نواجه خسائر مالية وفي الحصص السوقية. لذلك بدأنا بتنفيذ خطة رباعية بديلة ستعيد "جنرال موتورز" إلى الربحية. وقد بدأنا بتلمس الانعكاس الإيجابي لهذه الخطة. وترتكز الخطة البديلة على نقاط أربع، وهي:

أولاً: تقديم أكبر عدد ممكن من السيارات الجديدة بحيث نتخطى كل مصنعي السيارات في السوق.

ثانياً: اتخذنا تدابير جذرية لتخفيض تكاليف الإنتاج بشكل يتلاءم مع متطلبات السوق.

ثالثاً: نجحنا بتخفيض أعباء الضمان الصحي.

رابعاً: اتبعنا منهجية تسويق تبرز نوعية وقيمة منتجاتنا وبالتالي تحدد هوية ماركات هذه المنتجات.

وقد بدأنا بتلمس النتائج الإيجابية لهذه الخطة الرباعية. ونتوقع من خلال تخفيض كلفة الضمان الاجتماعي إلى جانب تخفيض الكلفة والمخزون أن نخفض قيمة الكلفة الأساسية أكثر من 6 مليارات دولار في مدة أقصاها نهاية العام 2006.

■ **هل تعتبرون أن المشكلة تكمن فقط في موضوع الضمان الإجتماعي أو أن المنافسة أصبحت أكثر ضراوة أيضاً؟**

□ لا شك أن المشكلة تكمن في هذين العنصرين مجتمعين، خصوصاً أن "جنرال موتورز" تتنافس مع شركات تصنع خارج الولايات المتحدة، حيث تقوم هذه الدول بتغطية الضمان الاجتماعي، إضافة إلى عوامل أخرى خارجة عن إرادتنا كشركة. فمثلاً إن ظهور منافسين جدد في الأسواق إلى جانب المنافسين الموجودين أصلاً أوجد حصصاً سوقية جديدة مما زاد من حدة المنافسة. أضف إلى ذلك عوامل خارجية كارتفاع أسعار الوقود الذي جعل المستهلك يتجه إلى السيارات ذات الحجم المتوسط والصغير عوضاً عن السيارات ذات الحجم الكبير.

لدى اليابان قدرة كبيرة على المناورة في السوق التجارية للتأثير على الأسعار ما يعطيها أولوية في السوق الأميركية.

من هذا المنطلق اتخذنا الخطوات اللازمة لمعالجة المسببات التي جعلت "جنرال موتورز" دون مستوى المنافسة في منطقة أميركا الشمالية تحديداً.

■ **أعلنتم في وقت سابق أن حجم المبيعات في العام الماضي في الأسواق خارج الولايات المتحدة الأميركية، تخطى، وللمرة الأولى، حجمها في داخلها، ما هو السبب في ذلك؟**

□ السبب يعود إلى توسع الأسواق العالمية والنمو الكبير للطلب، والذي يتوقع أن يتعدى الـ 64 مليون وحدة في أواخر هذا العام. نحن نتوسع مع هذه الأسواق، لا بل إن "جنرال موتورز" تشهد معدل نمو يفوق معدل نمو السوق العالمية. تكسب الشركة يومياً حصصاً جديدة في منطقة الشرق الأوسط، أفريقيا، آسيا و أميركا الشمالية متزامنة مع السوق الأوروبية.

■ **هل ستؤثر المشاكل المالية للشركة سلباً على تواجدها في الأسواق الخارجية بشكل من الأشكال؟**

□ هذا لن يحصل، لأن التركيز في الشركة حالياً هو على البرامج التسويقية لتثبيت وجود منتجاتنا الجديدة حول العالم.

■ **"تويوتا" اليوم هي في المرتبة الثانية عالمياً، وهي عازمة على انتزاع المركز الأول من "جنرال موتورز". هل تعتبرون أن "تويوتا" تشكل منافساً حقيقياً لكم، يهدد موقعكم الريادي؟**

□ تحترم "جنرال موتورز" كل منافسيها، لكننا نسعى دائماً لنبقى الأوائل، وهذا هو هدفنا. لا شك أن "تويوتا" هي منافس قوي لنا، و لذلك تعمل "جنرال موتورز" بجد لتبقى الشركة المتصدرة لصناعة السيارات عالمياً.

■ **ما رأيكم بصناعة السيارات الصينية، ومدى جهوزيتها لغزو الأسواق العالمية؟**

□ من المؤكد أن الصينيين أحرزوا تقدماً مفاجئاً في مجال صناعة السيارات، وأصبح لهم تواجدهم. إن السوق الصينية ضخمة جداً، كما أن معدل مبيعات "جنرال موتورز" في السوق الصينية عال جداً.

■ **ما أهمية منطقة الشرق الأوسط**

بالنسبة لـ "جنرال موتورز"، وما هي الخطط المستقبلية لهذه المنطقة؟

□ تولي "جنرال موتورز" أهمية قصوى لسوق منطقة الشرق الأوسط، فإمكانات هذه السوق كبيرة وهي قابلة للنمو والتوسّع؛ ونجاح "جنرال موتورز" عالمياً مرتبط مباشرة بنجاحها في أسواق كالشرق الأوسط. واهتمامنا الكبير يعبر عنه في تشكيلة الطرازات الكبيرة للشركة في أسواق المنطقة.

نركز في ستراتيجيتنا على أن ننجح وأن نقدم سيارات جديدة وفي الوقت نفسه تقديم أوسع تشكيلة ممكنة من المنتجات في المنطقة لتلبية مختلف احتياجات المستهلكين من الجيل الجديد، والذي أصبح له حصة كبيرة في قطاع السيارات، ومن جهة أخرى أن نجاري التطور السريع لأداء الآليات في السوق التجارية.

■ **تمثل منطقة الشرق الأوسط نحو 0.1 في المئة من إجمالي المبيعات. ما هي أهمية هذه القيمة بالنسبة لكم؟ وما هو مستقبل هذه السوق؟**

□ سوف تستمر برأيي هذه السوق بالتوسّع، ونحن نهدف إلى مضاعفة نسبة المبيعات هذه مع حلول العام 2010. إن إمكانات هذه السوق كبيرة وهي مستمرة في النمو. إن فئة الشباب مازالت تتزايد ما يشرّع أمامنا الكثير من الفرص الجديدة في الشرق الأوسط. وإذا نظرنا إلى دبي مثلاً، فهي تعتبر من أهم الأسواق في العالم حالياً إن كان من ناحية التقنية أو فرص الاستثمار. ومن هنا سوف نستغل كل الفرص المتاحة لنا في المنطقة.

■ **ينضوي تحت مظلة "جنرال موتورز" تشكيلة متنوعة من الماركات، ما هي الأكثر حظاً في أسواق المنطقة، وماذا عن تشكيلة السيارات الفاخرة لـ "جنرال موتورز"، وفرصها في الأسواق العربية؟**

□ إن شيفروليه هي أكبر ماركة لدينا وسوف نستمر في تقديم المزيد من الطرازات الجديدة، لتلبية جميع احتياجات المستهلك من أبسطها حتى أهمها. للطرازات الفاخرة أيضاً إمكانات وفرص كبيرة في الشرق الأوسط. وقد قدمنا مجموعة كاملة جديدة من سيارات كاديلاك الفاخرة، إضافة إلى سيارات الهامر التي تنمو في جميع الأسواق. سنستغل كل الفرص المتوفرة في أسواق المنطقة.

■ **يلاحظ أن توجه كاديلاك التصميمي أصبح أوروبياً أكثر منه أميركياً؟**

□ لا شك أن لكاديلاك شأناً كبيراً في أوروبا، خصوصاً إذا ما نظرنا إلى المواصفات الرياضية لسيارات كاديلاك التي تروق إجمالاً للأوروبيين. لكن هذا لا ينفي أن الأميركيين أيضاً يهوون هذا النوع من السيارات. ■

BMW.. مستوى قياسي للمبيعات في الشرق الأوسط



غونتر زيمن

أعلنت BMW الشرق الأوسط عن تحقيق مستويات أداء استثنائية خلال العام 2005، إذ سجلت مبيعاتها نمواً بنسبة 31 في المئة مقارنة بالعام 2004 حيث بلغت مبيعاتها 13753 سيارة.

وتصدرت الإمارات قائمة أفضل ثلاث أسواق في المنطقة من ناحية حجم المبيعات تليها المملكة العربية السعودية ومن ثم الكويت.

أما من حيث الأسواق الأسرع نمواً، فجاءت السوق الأردنية في المقدمة حيث ارتفع حجم مبيعات المجموعة فيها من 14 إلى 479 سيارة خلال العام 2005.

عالمياً، سجلت BMW ارتفاعاً بنسبة 10 في المئة في مبيعات كافة العلامات التجارية التابعة لها. فإضافة إلى علامة BMW، تميّزت سيارات MINI بأداء قويّ خلال العام الماضي وسجلت نسبة نمو بلغت 9 في المئة، كذلك ارتفعت مبيعات Rolls-Royce بصورة ملحوظة عبر تسليم 796 سيارة، وشكلت مبيعاتها في الشرق الأوسط نحو 15 في المئة من إجمالي المبيعات العالمية لسيارات هذه العلامة.

وتصدرت الفئة الخامسة قائمة سيارات BMW التي تحظى بأكبر معدل إقبال في المنطقة، حيث استحوذت على نحو 32 في المئة من مبيعات الشرق الأوسط، تتبعها الفئة السابعة بنسبة 27 في المئة والفئة الثالثة بنسبة 17 في المئة وX5 بنسبة 12 في المئة.

واعتبر المدير العام الإقليمي لمجموعة BMW الشرق الأوسط **غونتر زيمن**، أن العام الماضي اتسم بالعديد من التحديات، حيث تأثرت عمليات BMW إلى حد ما بارتفاع سعر صرف اليورو إلى جانب الزيادة الكبيرة في أسعار المواد الخام. إلا أنه أكد على أن "رؤية BMW للعام 2006 سوف تتركز على المحافظة على مكانتها كأسرع مصنعي السيارات الفارهة نمواً في منطقة الشرق الأوسط، وذلك من خلال طرح المزيد من الطرازات الجديدة والتقنيات المبتكرة وعقد شراكات خاصة. "ومن المنتظر أن تقدم BMW خمسة طرازات جديدة إلى جانب أنماط عدة من المحركات.

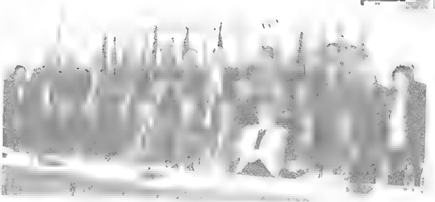
Audi A6 Avant تفوز بجائزة "سيارة الشرق الأوسط" للعام 2005

نالت سيارة Audi A6 Avant جائزة "سيارة الشرق الأوسط للعام 2005"، من بين 54 طرازاً مختلفاً من السيارات ترشحت لنيل الجائزة عن فئة "أفضل أضخم سيارة".

تسلم الجائزة من الشيخ **مكتوم حشر مكتوم آل مكتوم**، المدير الإداري لشركة أودي الشرق الأوسط **تيري سيس**، في حفل نظمته مجلة "أوتوكار ميدل ايست". وقد سبق الحفل اختبار للسيارات المشاركة، قام به فريق من الحكام، على مدى يومين، في حلبة دبي للسباقات (دبي أوتودروم).

وبالمناسبة قال سيس "إن الجائزة شهادة امتياز لسيارة Audi A6 Avant، وتمثل إنجازاً آخر يضاف إلى التزام "أودي" تجاه عملائها في الشرق الأوسط".

يُذكر أن سيارة Audi A6 Avant ليمورين، التي أطلقتها شركة "أودي" مؤخراً، تلقى رواجاً كبيراً في منطقة الشرق الأوسط. وكانت شركة "طيران الإمارات" تسلمت أسطولاً من 50 سيارة من هذا الطراز لنقل طياريها ومساعديهم.



جمعية متخرجي الجامعة الأميركية في بيروت:

شراكة مع الجامعة من دون وصاية

بيروت-رنا المصري

أقامت جمعية متخرجي الجامعة الأميركية في بيروت مؤتمراً دولياً للمتخرّجين برعاية رئيس مجلس الوزراء فؤاد السنيورة تحت عنوان "نقف معاً مستقلين ومتحدين" لمناقشة قرار مجلس أمناء الجامعة الأميركية بإنشاء جمعية عالمية لمتخرجي الجامعة ولإيجاد آلية لزيادة التنسيق مع هيئات المتخرجين المختلفة عبر إعادة هيكلة الجمعية الحالية.

وينص القرار الذي اتخذه مجلس الأمناء في حزيران/يونيو 2005 على إنشاء جمعية متخرّجين عالمية لها هيكلية هرمية تكون بمثابة مظلة لهيئات المتخرجين الحالية، وهي تُدعم من قبل مكتب للخريجين في بيروت وآخر في نيويورك تكون مرجعيتهما مجلس الإنماء وشؤون المتخرجين في الجامعة.

ويسعى مجلس الأمناء من خلال قراره إلى تعزيز فعالية جمعية المتخرّجين لتلبية الحاجات الملحة للجامعة عبر توثيق الاتصال بين المتخرجين حول العالم، وهم يفوقون الـ 45 ألف متخرج في أكثر من 63 دولة، وبالتالي إفادة الجامعة والمتخرجين من هذا الانتشار الجغرافي المميز. هذا بالإضافة الى زيادة التنسيق والاتصالات بين الجمعية الأم وباقي الفروع المهنية والجغرافية حول العالم.

وأجمع المتخرّجون في المؤتمر على مطالبتهم وتأكيدهم على استقلالية الجمعية وإصرارهم على بقاء مقرها في بيروت باعتبار أن استقلالها لا يعني الفصل عن الجامعة، بل الشراكة معها والتعاون التام مع مجلس الأمناء، ومن دون أن تكون الجامعة وصية على الجمعية، مع التشديد على تاريخ الجمعية العريق منذ تأسيسها في بيروت العام 1910.

وأجمع المشاركون على عدم ضرورة إنشاء جمعية جديدة، بل من الممكن الوصول إلى الأهداف المرجوة عبر إيجاد نظام جديد للجمعية الحالية وإعادة هيكليتها وتطويرها بما يتلاءم مع العولمة والانتشار الواسع للمتخرجين، ما يعزز التمثيل والمشاركة لجميع المتخرجين، إضافة الى تعديلات في الدستور والنظام الداخلي وتحقيق أكبر قدر من الدعم للجامعة والتنسيق معها.

ولتحقيق ذلك، صدر عن المؤتمر الدولي للمتخرّجين القرارات التالية:

1 – تعديل النظام الأساسي بما يؤدي إلى إعادة هيكلة الجمعية الحالية.

2 – انتخاب الهيئات القيمة (governing bodies) من قبل المتخرجين في جميع أنحاء العالم.

3– يحق للمتخرجين في جميع أنحاء العالم التصويت، وهم يشكلون معاً الهيئة العامة لجمعية متخرجي الجامعة الأميركية في بيروت.

4 – تطوير نظام الانتخابات ليسمح بمشاركة المتخرجين الراغبين بالإدلاء بأصواتهم من دون أن يترتب عليهم دفع أية اشتراكات لهذه الغاية.

5 – قيام الهيئة العامة بانتخاب المجلس الدولي والهيئة الإدارية، على أن تكون المهمة الأساسية للمجلس تمثيل جميع المتخرجين في العالم.

6 – تعيين لجنة متابعة لقرارات المؤتمر مكلفة بتحضير النظام الأساسي والنظام الداخلي لتنفيذ القرارات خلال ستة أشهر.

يذكر أن رئيس الجامعة د. جون واتربوري وعدداً من مجلس الأمناء حضر افتتاح المؤتمر وشارك فيه عدد كبير من المتخرجين وتحدث في جلساته، التي استمرت على مدى يومين، عدد من المتخرجين الذين يتولون مناصب وزارية ونيابية ورسمية رفيعة ورؤساء فروع المتخرجين المهنية والجغرافية في لبنان والعالم. ■

[illegible]



عـرت لدجاني

أعلن مكتب الاستثمار والتطوير التابع لحكومة رأس الخيمة عن تأسيس شركة مساهمة باسم "إدراك" برأس مال مليار درهم (272 مليون دولار) بهدف إنشاء مشاريع تعليمية تشمل مدارس وجامعات.

وقال الرئيس التنفيذي لمكتب الاستثمار د. عزت الدجاني ان الهدف من تأسيس "إدراك" هو إنشاء مشاريع تعليمية لدعم قطاع التعليم والارتقاء بمختلف مستوياته محلياً وإقليمياً إلى جانب الفرص الاستثمارية.

وشركة "إدراك"، التي تساهم حكومة رأس الخيمة بنسبة 5 في المئة في رأس مالها وطرح الباقي للاكتتاب العام، سيتم تسجيلها في منطقة رأس الخيمة الحرة حيث سيتركز نشاطها مبدئياً على ثلاثة مشاريع.

أولاً، إنشاء جامعة تابعة لجامعة "جورج مايسون" الأميركية، وستكون فرعاً من الجامعة الأم العريقة في واشنطن، حيث ستمنح شهادات البكالوريوس والماجستير.

ثانياً، إقامة جامعة رأس الخيمة للعلوم الطبية والصحية التي تضم كلية للطب، التي يتم بناؤها حالياً إلى جوار مستشفى صقر، وأوضح الدجاني، أن طلاب الكلية سيتلقون التدريب في أقسام المستشفى المختلفة، وأشار إلى أن ذلك سيشكل تعاوناً مهماً بين القطاعين العام والخاص.

أما المشروع الثالث فهو أكاديمية الحمراء التي ستكون أول مدرسة داخلية من نوعها في المنطقة والتي ستتميز بهيكلية تعليمية تمّ تصميمها وفق أعلى المستويات العالمية.

جامعة أبو ظبي تكرّم المشاركين في "يوم الوفاء للوالد"



علي سعيد بن حرمل الظاهري

أقامت جامعة أبو ظبي حفلاً لتكريم الهيئات والجهات المشاركة في فعاليات مهرجان "يوم الوفاء للوالد" الذي نظمه طلبة نادي صناع المستقبل في الجامعة بمناسبة الذكرى الأولى لرحيل الشيخ زايد بن سلطان، وذلك تحت رعاية الشيخ حمدان بن زايد آل نهيان، نائب رئيس مجلس الوزراء وزير الدولة للشؤون الخارجية ورئيس مجلس أمناء جامعة أبو ظبي.

وأشار رئيس المجلس التنفيذي للجامعة علي سعيد بن حرمل الظاهري في كلمته خلال الحفل بالدور الرائد للشيخ زايد في تدشين نهضة حضارية للوطن شملت جميع المجالات التنموية وجعلت من الإمارات معلماً بارزاً على المستوى العالمي. وأكد الظاهري أن احتفال الجامعة وطلبة نادي صناع المستقبل بهذه المناسبة يجسد معان ودلالات كثيرة تحمل العرفان للوالد القائد والباني المؤسّس لمسيرة تقدم الوطن.

100 مشروع في مسابقة "للعلوم والتكنولوجيا"

د.عبد الله النجار

من المتوقع مشاركة أكثر من 100 خطة واقتراح في "المسابقة العربية الأولى لأفضل خطة أعمال في مجال التكنولوجيا" التي تنظمها "المؤسسة العربية للعلوم والتكنولوجيا" (ASTF)، وهي مؤسسة مستقلة غير حكومية تتخذ من دولة الإمارات مقراً لها وترمي إلى تعزيز التطور الذي يشهده قطاع العلوم والتكنولوجيا في المنطقة العربية. وقال رئيس المؤسسة د. عبد الله النجار: "يؤكد الإقبال الكبير الذي تشهده المسابقة على غنى المنطقة العربية بالخبرات التقنية والكفاءات المبدعة".

وسيحصل المشروع الفائز على تمويل بقيمة 50 ألف دولار كحد أدنى، بينما سيحظى الفائزان الثاني والثالث على فرصة الحصول على رأس مال استثماري من قبل "الصندوق العربي لتمويل مشاريع التكنولوجيا".

رئيس شركة ريادة "قيادي عالمي شاب" للعام 2006



خلدون طبازه

اختار منتدى القياديين العالميين الشباب، وهو مؤسسة تابعة للمنتدى الاقتصادي العالمي، خلدون طبازه، رئيس مجلس إدارة شركة "ريادة"، التي تتخذ من الأردن مقراً لها، كقيادي عالمي شاب للعام 2006 ضمن قائمة تشمل 16 قيادياً عالمياً شاباً جديداً تم اختيارهم من منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لينضموا للمجتمع العالمي للقياديين الشباب، الذي يجمع حالياً بين 410 قياديين يمثلون مختلف مناطق العالم وقطاعات المجتمع.

وبذلك، يلتحق طبازه بـ175 من قيادات القطاعين العام والخاص والمثقفين تحت سن الأربعين من 50 دولة تم اختيارهم من قبل المنتدى الاقتصادي العالمي.

ويضم فوج العام 2006 أكثر من 60 قيادياً في مجال الأعمال وأكثر من 30 قيادياً حكومياً، إضافة إلى العشرات من القياديين المفكرين والعاملين في مجال الإعلام والمؤسسات غير الحكومية وقد تم اختيار فوج العام 2006 من بين أكثر من 3500 مرشح.

كلية دبي للطالبات تستضيف مؤتمر التعليم العالمي للمرأة

تحت شعار "أحلام المرأة وآمالها" استضافت كلية دبي للطالبات مؤخراً مؤتمراً عالمياً حول التعليم الخاص بالمرأة الذي استمر ثلاثة أيام.

وأكد د. هاوارد ريد، مدير المؤتمر، على ضرورة "إقامة حوار عالمي مع قادة الفكر في مجال التعليم الخاص بالمرأة بهدف تطوير المرأة بشكل مستمر وتبادل الأفكار والآراء حول أفضل الممارسات والسبل بهذا الخصوص".

وتحدثت المديرة التنفيذية في شركة عليان للتمويل في المملكة العربية السعودية لبنى العليان التي اختارتها مجلة "فوربس" من بين أكثر 100 امرأة قوة ونفوذاً في العالم، عن الأحلام والقيادة.

أما الوكيلة المساعدة لشؤون التخطيط والإحصاء في وزارة الاقتصاد والتخطيط في دولة الإمارات العربية المتحدة حفصة العلامة، فناقشت في كلمتها دور المرأة المهم في مجال التجارة والأعمال.

وشارك في المؤتمر خبراء ومدراء من أشهر كليات الطلبات في أوستراليا، الولايات المتحدة، البحرين، إيطاليا، الباكستان، الهند، الفيليبين وكينيا. وناقش المشاركون دور التعليم المتمحور حول المرأة وأهمية التعاون بهدف الارتقاء بالدور الكبير الذي يمكن أن تلعبه في المجالات العلمية والتجارية والسياسية وحتى الحكومية والتي لا تزال حكراً على الرجال إلى حد كبير.



"الاتحاد للطيران" تشتري 5 طائرات بوينغ


خلال توقيع اتفاقية القرض

وقعت شركة الاتحاد للطيران اتفاقية تمويل مع عدد من المصارف الكبرى في دولة الإمارات العربية المتحدة بقيمة 450 مليون دولار، وذلك لتمويل شراء 5 طائرات من طراز بوينغ (777-300ER).

وتتضمن الاتفاقية التي عقدت مع كل من بنوك "أبوظبي الوطني" و"أبوظبي التجاري" و"الخليج الأول" و"أتش أس بي سي الشرق الأوسط" ومع "شركة أبو ظبي للإستثمار" كمدير للقرض، عقد إيجار تشغيلي مدته 12 سنة.

واعتبر الرئيس التنفيذي للاتحاد للطيران **روبرت ستروديل** أن توقيع هذه الاتفاقية يؤكد على استمرار نمو أسطول الشركة بعزم وثبات من جهة، وعلى توثيق العلاقات مع القطاع المصرفي محليا ودولياً من جهة أخرى.

وبدوره، أعرب رئيس القطاع المصرفي للشركات في بنك "أبوظبي الوطني" **مايكل لادنبيرغ** عن امتنانه للعب البنك دوراً رئيسياً في ترتيب هذه الصفقة، مشيداً بدعم البنوك الأخرى التي تعاونت في عملية التمويل.

"طيران الخليج" تخفض أسعارها وتوسع خدمة البطاقة الإلكترونية

وسعت طيران الخليج نطاق خدمات حجز البطاقات الالكترونية لديها لتشمل المزيد من الوجهات. وكانت الشركة أطلقت الخدمة في نوفمبر 2005 على خطوط لندن- البحرين- سنغافورة، وأضافت إليها خطوطاً جديدة.

وقال نائب رئيس الشركة لشؤون تكنولوجيا المعلومات جلال القصاب أنه سيتم توسيع نطاق هذه الخدمة في القريب العاجل إلى شتى أرجاء شبكة طيران الخليج على مراحل محددة، وستكتمل مع نهاية العام 2007 على نحو ينسجم مع الموعد النهائي الذي حددته المنظمة العالمية للطيران المدني "أياتا".

من جهة أخرى، أطلقت الشركة مع حلول العام الحالي حملة ترويجية للسفر بأسعار منخفضة عرفت بـ"تخفيضات المقاعد للعام الجديد".

وتشمل الحملة كلاً من اوستراليا، الهند، سنغافورة، ايرلندا، جوهانسبرغ، الإمارات العربية المتحدة، سلطنة عمان، دولة الكويت ومملكة البحرين. وتستمر الحملة حتى 31 مارس المقبل.

نمو استثنائي لرحلات الطائرات الخاصة في دبي



مطار دبي الدولي

سجل مطار دبي الدولي معدل نمو بلغ 57 في المئة العام الماضي في حركة الطائرات الخاصة، مقارنةً بالعام 2004. وأكد مدير إدارة العمليات في دائرة الطيران المدني **محمد عبد الله أهلي** أن دبي تستقطب جزءاً كبيراً من حركة الملاحة الجوية للطائرات الخاصة ورجال الأعمال في المنطقة.

ويعزو أهلي هذا النمو إلى أسباب عدة أهمها: موقع دولة الإمارات على الساحتين الإقليمية والدولية، انتهاج سياسة الأجواء المفتوحة وتوفير أفضل وأحدث الخدمات للطيارين والمسافرين من كبار رجال الأعمال من لحظة الهبوط وإنجاز كافة الإجراءات المتعلقة بهم خلال فترة قصيرة، هذا فضلاً عن سلسلة من الخدمات التي يتفرد مطار دبي بها.

وكان المطار سجل 3940 حركة العام 2004، في حين ارتفع الرقم إلى 6216 العام الماضي.

ولفت أهلي إلى السعي لزيادة حصة دبي من عمليات اقلاع وهبوط الطائرات في المنطقة، متوقعاً أن يكون العام الحالي عاماً قياسياً بزيادة تتراوح بين 35 و40 في المئة.

نظمت أكاديمية OMD Academy مؤتمرها التدريبي الثالث في دبي شارك فيه أكثر من 50 شخصاً من 7 دول.

وركز المؤتمر هذه السنة على الإبداع الإعلامي والابتكار، وتحدث فيه كل من مستشار التسويق والكاتب السويدي ستيفن انغيزيت Stephen Engeseth والمدير التنفيذي لشركة Billets للتدقيق الإعلامي رون دي بير Ron de Pear.

وقال المدير الإقليمي لـ"أومنيكوم ميديا غروب" OMD إيلي خوري: "إن إدخال أحداث مماثلة في برامجنا الأكاديمية تساعد على تحقيق الاندماج والتفاعل بين اعضاء فريق عملنا الذي ينمو بسرعة".

الشاركون في المؤتمر التدريبي

أما المديرة المسؤولة عن أكاديمية OMD كريستين فون هوردي Christine Von Hoerde فقالت: "إن الإبداع والابتكار في الإعلام يرفعان التواصل الإعلامي إلى مستوى أعلى وأكثر تأثيراً وينطبع في الذاكرة".

عبد اللطيف جميل للإلكترونيات: تفوق في نتائج المبيعات

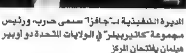
حققت شركة عبد اللطيف جميل للإلكترونيات نتائج عالية في مبيعاتها في السوق السعودية خلال العام المنصرم، وعزا المدير التنفيذي للشركة هشام حمزة، خلال الاجتماع السنوي للإدارة الذي عقد مؤخراً في مركز الشركة في جدّه، إلى الخطط التسويقية المتطورة وستراتيجيات المبيعات المجدية التي انتهجتها، ملبية احتياجات العملاء من خلال توفير الجودة في المنتجات والسعر المنافس والتسهيلات في التقسيط، إضافة إلى خدمة المبيعات المميزة التي توفرها الشركة.

وقال حمزة إن هذا التفوق في حجم المبيعات من شأنه ان يعزز مكانة الشركة في سوق حيوية تشهد منافسة قوية. وأشار إلى أن هذا النجاح جاء نتيجة الجهود التي بذلتها الشركة على صعيد توسيع شبكة معارضها التي باتت تغطي مختلف أرجاء المملكة، ونتيجة طرحها للموديلات الجديدة العصرية، خصوصاً في مجال الكمبيوتر الشخصي من ماركة توشيبا.

وتخطط شركة عبد اللطيف جميل للإلكترونيات، لتحقيق المزيد من النتائج خلال العام 2006، وذلك تناغماً مع الاتجاه العام لشركة عبد اللطيف جميل المحدودة التي أكد رئيسها المهندس محمد عبد اللطيف جميل على ضرورة الاستمرار في اعتماد خطط تسويقية متميزة وخطط مبيعات تلتزم أفضل المعايير سواء لجهة الأسعار وخدمات ما بعد البيع.

يُذكر أن شركة عبد اللطيف جميل للإلكترونيات هي الموزع الوحيد في المملكة العربية السعودية لماركات عالمية عدة مثل: Toshiba، Dora، JBL، White، Westinghouse، Alpine، Petra، Ruod.

"أف. جي. ويلسون": مركز إقليمي في دبي



المديرة التنفيذية لـ"جافزا" سمى حرب، ورئيس مجموعة "كاتيربيلر" في الولايات المتحدة دو أوبير هيلمان يفتتحان المركز

افتتحت شركة أف. جي. ويلسون للصناعات الهندسية مركزاً إقليمياً جديداً لحلول مولدات الطاقة عالية الجودة في المنطقة الحرة في جبل علي "جافزا".

وقال مدير الإدارة في شركة أف. جي. ويلسون الوك روات: "إن المركز الجديد يضم مخازن ومستودعات ضخمة ومركز تدريب إقليمي ومبنى إدارياً مجهزاً بأحدث المعدات".

وتختص شركة أف. جي. ويلسون التي تبلغ طاقتها الإنتاجية أكثر من 50 الف مولد سنوياً، في بيع جميع أنواع مولدات الطاقة المعتمدة على الديزل من المولدات ذات الـ5,5 كيلو فولت إلى المولدات ذات الـ 2200 كيلو فولت إضافة إلى لوحات نقل الحمل ومجموعة مولدات الغاز.

الجابر للنظارات: تشكيلة من نظارات برادا



كشفت شركة الجابر للنظارات في دولة الإمارات النقاب عن تشكيلتها الجديدة من نظارات برادا Prada لربيع وصيف 2006، وتأخذ الخطوط الجديدة والمبتكرة الطابع الرياضي والمستوحى من الرياضات البحرية.

وتتوفر الموديلات بمجموعة كبيرة من الألوان، كالأسود والأزرق الداكن والبني والأحمر.

ساعة Boris Becker من IWC Schaffausen



أطلقت شركة IWC Schaffausen ساعة Portuguese Chrono- Automatic Boris Becker الجديدة، تيمناً ببطل التنس الألماني العالمي بوريس بيكر.

صممت الساعة الجديدة من الستانلس ستيل. ويظهر الجزء الخلفي منها مراحل فوز النجم الألماني. وقد استوحي التصميم من لحظات الفوز ببطولة ويمبلدون في العام 1985.

جديد A. Lange & Sohne Grand Lange Matic Power Reserve



قدمت شركة A. Lange & Sohne ساعة Grand Lange Matic Power Reserve ذاتية التعبئة، لمناسبة مرور مئة عام على ولادة مصنع الساعات جيرارد دي ويبمبي في هامبورغ.

تمتاز هذه الساعة بمينائها المصنوع من الفضة الصلبة وبزجاجها الكريستال السفيري.

أما السوار فتمت خياطته يدوياً وهو مصنوع من جلد التمساح مع إبزيم من الذهب الأصفر أو البلاتين أو الذهب الزهري.

ثلاثة تصاميم كرونوغراف من Baume & Mercier



من Baume & Mercier مجموعة من ثلاث ساعات للرجال بتقنية الكرونوغراف، لكل منها ميزتها الخاصة.

فساعة Riviera XL chronograph تمتاز بعلبة من 12 ضلعاً مع عدادات فضية.

وتم اختيار الشكل المربع لعلبة ساعة Hampton Classic Square XI Chronograph. وتعمل هذه الساعة بحركة أوتوماتيكية وتقنية الكرونوغراف والتاكومتر لحساب زمن السرعة.

أما علبة ساعة Classima Executives XI Chronograph فهي دائرية، ونجحت هذه الساعة في الجمع بين الحركة الميكانيكية ذات التعبئة الذاتية وتقنية الكرونوغراف.

Cartier تعود إلى Rue de la paix 13

أُعيد افتتاح بوتيك كارتييه Cartier الواقع في Rue de la paix 13 في حفل مميز استهل باستعراضات استثنائية في الشارع حيث البوتيك، وتلاها كشف الستار عن البوتيك الجديد ثم سهرة راقصة حملت عنوان "تيجان وشمبانيا".

شارك في الحفل المدير التنفيذي لشركة كارتييه العالمية برنارد فورناس والمدير العام لكارتييه فرنسا سيريل فينيرون وسفيرة مجموهرات كارتييه الممثلة الإيطالية مونيكا بلوشي.



عطر "الأرز" من Serge Lutens

طرحت دار عطورات Serge Lutens عطرها الجديد للرجال "عطر خشب الأرز" المتميز بالرومانسية والأناقة.

يمتاز هذا العطر الجديد بما يجمع الأرز من صفات أهمها أنه عطر غني ورقيق، والممزوج بنبات مسك الروم القوي مع الكهرمان وكبش القرنفل والقرفة.



فندق الكورنيش - الكويت الأول بتصميم الفاشن الابتكاري

منذ افتتاحه منذ نحو أربعة أشهر، تمكّن فندق الكورنيش من اجتذاب أعداد متزايدة من النزلاء. ويعود هذا الإقبال إلى الخدمات المتميزة التي يقدمها ولموقعه الذي يطل على منظر بانورامي ساحر على البحر.



جان برادعي

ويقول جان برادعي، مدير فندق الكورنيش ومدير إدارة تطوير الأعمال في شركة أعمال القابضة التي تملك الفندق إضافة إلى فنادق مريديان وريتز الكويت، "أن هذه المنشأة الفندقية العصرية هي الأولى في الكويت من حيث تصميمها بمفهوم الفاشن الابتكاري (Fashion Hotel)، حيث تمّ التركيز على الأجزاء الأكثر أهمية للضيوف مثل الغرف التي تحتوي أسرّة فاخرة، وحمام عصري وأيضاً على الديكورات والألوان المتعددة التي جعلت الفندق ذا تصميم (Art + Deco).

و"يتمتع الفندق"، يقول برادعي، "بميزة فريدة أخرى تتمثل بمحاذاته أفضل وأكبر منتجع بحري ومجمع تجاري في الكويت هو "مارينا مول"، الذي يحتوي على باقة كبيرة ومتنوعة من المطاعم والمقاهي العالمية ذائعة الصيت". ويضيف: "أن الكورنيش البحري الأنيق جداً، والذي يقع على مقربة من الفندق، يوفر للضيوف فرصة ممارسة رياضة الركض أو المشي والتمتع بالهواء ومناظر البحر".

ويحتوي الفندق في دوره العلوي على مطعم يوفر لضيوفه أجواء كاملة من الخصوصية حيث يكون في خدمتهم طهاة متخصصون بأشهى الأطباق العالمية".

جميع هذه الميزات جعلت من فندف الكورنيش "مقصداً لرجال الأعمال". فالفندق، كما يقول البرادعي، "يجمع بين أجواء الراحة والخصوصية وأساليب الحياة العصرية، حيث تتوفر مجاناً خدمة الإنترنت فائقة السرعة وخدمة إنترنت لاسلكية في مختلف المرافق العامة للمنشأة مثل الردهة الأمامية والكافيه والمطعم. إضافة إلى مركز لرجال الأعمال يقدم الخدمة الشاملة لهم".

فندق الكورنيش

تعيينات في "بيت التمويل الخليجي"

■ ستيفن جي.روثل

عُيِّن مديراً تنفيذياً لتطوير مشروعات البنية التحتية والقطاع العقاري، ولدى روثل خبرة تمتد إلى 25 عاماً ويأتي تعيينه تماشياً مع ستراتيجية البنك الهادفة إلى إطلاق المزيد من الفرص الاستثمارية التطويرية.

■ محمد أحمد علي

تم تعيينه رئيساً لقسم العمليات، ويملك علي خبرة تزيد على 20 عاماً في عدد من البنوك والمؤسسات المالية؛ وكان شغل منصب رئيس قسم الجودة في بنك إنفستكورب – البحرين.

■ أليسون أبو

عُيِّنت مديرة تنفيذية لقسم الموارد البشرية في البنك، وتتمتع أبو بخبرة واسعة في كبريات المؤسسات المالية والمصرفية العالمية في بريطانيا

تعيينات في "فينتشر كابيتال"

■ د. كين بولدوين

تم تعيينه رئيساً لإدارة المخاطر. ويتمتع بولدوين بخبرة تعود إلى 13 عاماً من العمل في مجال الأعمال المصرفية الاستثمارية.

■ فيصل العباسي

عُيِّن مديراً في دائرة الاستثمارات المباشرة والاستثمارات المالية؛ ولدى العباسي خبرة واسعة في مجال الاستثمارات المباشرة وخصوصاً في شركات الشرق الأوسط وأوروبا.

■ جهاد قمبر

عيّن رئيساً للموارد البشرية والشؤون الإدارية. ويتمتع قمبر بخبرة تزيد على 15 عاماً من العمل في مجالات إدارة الموارد البشرية والشؤون الإدارية والمالية.

■ الهام الكوهجي

عُيِّنت عضواً في فريق الاستثمار في البنك، وهي تتمتع بخبرة في تنمية الأعمال والعمل المصرفي الاستثماري، حيث سبق لها أن تولت عدة مهام منها مديرة مشروع في قسم تطوير وتنمية الأعمال في بنك البحرين والكويت.

تعيينات في "أرامكس"

□ أسامة فتالة:

رئيساً تنفيذياً للتخطيط الستراتيجي ونائب أول للرئيس، وتشمل مسؤولياته الجديدة عمليات الاستحواذ والدمج والتوسع والاستثمار. ويتمتع فتالة بخبرة واسعة في قطاعات "أرامكس" تمتد إلى 17 عاماً، وكان شغل سابقاً منصب نائب الرئيس لمنطقة الشرق الأدنى وشمال أفريقيا.

■ جورج حرفوش:

مديراً عاماً لشركة انفو–فورت التي اشترتها "أرامكس" مؤخراً والمتخصصة في خدمات تخزين الوثائق. ويملك حرفوش خبرة تعود لأكثر من 15 عاماً في "أرامكس" حيث كان يشغل منصب نائب رئيس أرامكس للتراخيص والشراكات؛ وسوف تشمل مسؤولياته توسيع نطاق خدمات "انفو–فورت" في منطقتي الشرق الأوسط وجنوب آسيا.

■ عثمان الجده:

تولّى، إضافة إلى منصبه كنائب رئيس أرامكس للمملكة العربية السعودية والخليج الأعلى، مسؤولية مناطق جنوب آسيا وجنوب شرق آسيا ومن ضمنها هونغ كونغ وفييتنام. وكان عثمان قد شغل على مدى 11 عاماً مناصب حيوية ساهمت في نمو شبكة الشركة.

تعيينات في "فندق المارينا"

■ أنطوان نعوم

تم تعيينه مديراً عاماً للفندق، ويتمتع نعوم بخبرة تعود لأكثر من 26 عاماً في مجال الفنادق تولى خلالها مناصب عدة في أشهر السلاسل الفندقية في العالم العربي، أوروبا وأميركا الشمالية، كان آخرها "هوليداي إن الكويت".

■ سامي خاطر

عُيِّن كمساعد للمدير التنفيذي ومسؤول الأغذية والمشروبات، ويملك خبرة في مجال الفنادق تعود إلى 15 عاماً وتتركز في إدارة الأغذية والمشروبات.

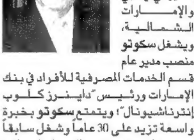
وعمل خاطر سابقاً في فندق السفير و"فينيسيا إنتركونتيننتال" لبنان.

■ دانييل فراجورايوس

تم تعيينه في منصب كبير الطهاة، وتعود خبرته في مجال الطهي إلى 30 سنة.

وعمل فراجورايوس في العديد من الفنادق والمطاعم في تايوان والفيليبين والسعودية واليمن والإمارات العربية المتحدة.

▫ لويس سكوتو



انتخب رئيساً لمجلس الأعمال الأميركي في دبي والإمارات الشمالية، ويشغل سكوتو منصب مدير عام قسم الخدمات المصرفية للأفراد في بنك الإمارات ورئيس "داينرز كلوب إنترناشيونال"؛ ويتمتع سكوتو بخبرة واسعة تزيد على 30 عاماً وشغل سابقاً منصب نائب رئيس قسم التمويل في مجلس الأعمال الأميركي على مدى العامين الماضيين، كما يشغل حالياً منصب عضو إدارة "نتوورك انترناشيونال"، وهو عضو مؤتمن في مجلس الإدارة الاستشاري للخدمات المالية العالمية NCR.

▪ كيه. دبليو. كيم

عيّنته شركة إل جي إلكترونيكس رئيساً لعملياتها في الشرق الأوسط وأفريقيا. ويعدّ كيم من العاملين المخضرمين الذين يتمتعون بخبرة طويلة في الشركة التي التحق بها منذ العام 1982، وكان مسؤولاً عن النجاح العالمي الذي حققته منتجات إل جي من الوسائط الرقمية.

▪ جيرمي باريش



عيّنه بنك ستاندرد تشارترد أول رئيس تنفيذي لعمليات المصرف في أبوظبي والعين، ويحمل باريش شهادة ماجستير من جامعة أدنبرة، وهو يعمل في المصرف منذ 11 عاماً، وكان قد شغل سابقاً منصب رئيس قسم العمليات في "ستاندرد تشارترد" المملكة المتحدة وأوروبا.

▫ محمد العوضي



عيّنه مصرف الإمارات الإسلامي رئيساً للخدمات المصرفية "إثمار". ويحفل سجل العوضي بالنجاحات التي حققها في القطاع المالي والمصرفي، حيث شغل سابقاً منصب المستشار المالي في "ميريل لنش" وغيرها من المناصب الرفيعة.

▪ أحمد أبو الجبين



عيّنته شركة تعمير القابضة في منصب نائب الرئيس للتسويق، وأبو الجبين متخصص في الإعلام المؤسسي، ويتمتع بخبرة تزيد على 20 عاماً في قطاعي الإعلام والتسويق والدعاية والاعلان، وقد شغل مناصب عدة مهمة في عدد من الشركات العالمية.

▪ توماس ليند

تم تعيينه مديراً عاماً لفندق فورسيزنز الرياض. وانتقل ليند إلى منصبه الجديد حيث كان يشغل المنصب نفسه في فندق فورسيزنز مكسيكو.

ويتمتع ليند بخبرة في الصناعة الفندقية تعود إلى 25 عاماً.

▪ بيتر غونتش

تم تعيينه مديراً للمبيعات والتسويق في فندق إنتركونتيننتال سميراميس في القاهرة.

ويتمتع غونتش بخبرة طويلة تمتد لنحو 20 سنة في مجال الفندقة، وكان بدأ حياته المهنية مع مجموعة سافوي، وهو زميل جمعية الفنادق والضيافة والإدارة العالمية.

▪ إيهاب الحجة

تم تعيينه مديراً مالياً لمنتجع إنتركونتيننتال مزار في لبنان. ويتمتع الحجة بخبرة 10 سنوات في مجال الضيافة والشؤون المالية في فنادق الشرق الأوسط.

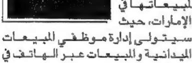
▪ لينا مطرجي سلهب

عُيّنت كمديرة العلاقات العامة في منتجع انتركونتيننتال مزار في لبنان بعد أن شغلت منصب ممثلة المالك في "الكورال شيراتون بيتش".

▪ جورج فرحات

حصل على ترقية مجموعة فنادق إنتركونتيننتال من مدير مكتب الاستقبال في "كراون بلازا" دبي ليتولى منصب مدير قسم الغرف في الفندق.

▪ دارين ماكمور



عيّنته "تي أن تي"، العاملة في قطاع الشحن السريع الخاص بالشركات، مديراً جديداً لمبيعاتها في الإمارات، حيث سيتولى إدارة موظفي المبيعات الميدانية والمبيعات عبر الهاتف في الدولة.

وشغل ماكمور، عدة مناصب في مجال المبيعات، منها مدير المبيعات الهاتفية في مستشفى "ساثرن كروس هيلثكير"، في نيوزيلندا.

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON (head office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
Tel : + 961 1 780200 - 353577
Fax: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: + 966 1 4778624
FAX: + 966 1 4784946
E-MAIL: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E. (Regional office)

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: aiwa@emirates.net.ae

KUWAIT

P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: + 965 2416647 - 2441231
FAX: + 965 2416648

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL :+33 1 40883574
FAX: +33 1 40883574

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL : +813 35846420
FAX: +813 35055628

MALAYSIA

PUBLICITAS MAJOR MEDIA
DAMANSARA UTAMA 47400
PETALING JAYA
SELANGOR DARUL EHSAN
MALAYSIA
TEL : + 3 7729 6923
FAX : + 3 7729 7115
E-MAIL: pmmnt@p0.jaring.my

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL : + 7 095 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 095 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL : + 82-2 739 7841
FAX : + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL : + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 I. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: m.efe@mediaparade.com

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: +44-207 592 8325
FAX: +44-207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL : + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL : + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index